

RECOUVRER VOS IMPAYÉS

GFC08



STATUTS

Dirigeant, Employé, Cadre et agent de maîtrise



PRÉREQUIS

La formation ne nécessite aucun pré-requis



DURÉE

2 jours, soit 14h00



TARIF

900 €
Tarif valable jusqu'au 31/12/2025



CERTIFICATIONS

Une attestation de stage est systématiquement remise à l'issue de la formation conformément aux dispositions réglementaires.



PROCHAINE(S) SESSION(S) :

2026

Besançon	1 ^{re} Session : 08/09 et 15/09
----------	--

CE QUE VOUS ALLEZ APPRENDRE

Assurer la prévention des retards de paiement et traiter les impayés
Connaître l'impact des impayés sur le résultat comptable

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser les techniques et les outils pour mieux encadrer et maîtriser ses encours clients

Recouvrer les créances

Prévenir et gérer les impayés

Diminuer les coûts financiers internes et externes

Transformer ses encours clients en trésorerie

PROGRAMME

Le suivi journalier des encours

Modes et conditions d'ouverture d'un compte client

Les différents modes et délais de paiement

Traitement comptable des règlements

Suivi de l'état des créances

Les indicateurs de prévention

Les relances amiables

Les relances écrites et téléphoniques

Les différents types de relance en fonction du dossier, du moment et du contexte de la relance simple à la mise en demeure de payer

Les positions et arguments à adopter face à un client récalcitrant

Outils de pilotage du recouvrement

Le poids des impayés et des retards sur le résultat de l'entreprise

La réception et le traitement des impayés

La surveillance des commandes et la notion de "Commandes Bloquées"

Le client douteux et les provisions pour risques

Le choix de la procédure de recouvrement judiciaire en fonction du Client défaillant,

La requête d'injonction de payer,

L'assignation,

Le référé-provision,

Les conditions à réunir pour gagner un procès,

Les outils d'externalisation (Assurance-Crédit – Affacturage).

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Méthodes pro actives déductives

Mise en situation collective, en sous-groupe

Echanges d'expériences (entre les intervenants et les stagiaires, entre les stagiaires)

Apports théoriques

Présentation dynamique et ludique des apports théoriques

Documentation remise aux stagiaires : présentation et/ou livret du contenu théorique

MODALITÉS D'ÉVALUATION

QCM ou étude de cas/mise en situation

Rejoignez-nous et suivez-nous sur :

**BESANÇON**

46, avenue Villarceau
25000 Besançon
Tél. : 03 81 25 26 06

BELFORT

1, rue du Docteur Fréry
90000 Belfort
Tél. : 03 84 54 54 84

VESOUL

1, rue Victor Dollé
70000 Vesoul
Tél. : 03 84 96 71 08

LONS-LE-SAUNIER

87, Place de la Comédie
39000 Lons-le-Saunier
Tél. : 03 84 86 42 07

Pour toute demande d'informations : contact@sifco.eu