

PILOTER ET GERER UN PROJET DE REDUCTION DES DELAIS DE PAIEMENT

Les leviers d'excellence de la relation financière client

Objectifs Pédagogiques

Construire une approche méthodologique réussie pour réduire les délais de paiement client négociés

Convaincre en interne sur les enjeux du projet et les possibilités de négociation : piloter et conduire les étapes clefs du changement

Développer la culture cash au quotidien dans votre entreprise

Manager un projet de réduction du BFR par l'approche de l'accélération du cycle commande à l'encaissement

Public Concerné

Responsable administratif et financier, Crédit Manager, Trésorier, Directeur commercial...

Méthode Pédagogique

Nombreux exercices pratiques : mise en situation, quizz, cas pratiques d'entraînement, jeux de rôle...

Conseils pratiques et directement opérationnels – Benchmark sur les comportements de paiement client observés

Animation assurée par des consultants formateurs de plus de 20 ans d'expérience. Grâce à une pédagogie qui s'appuie sur vos situations d'entreprise cette formation permet de préparer et lancer un projet de réduction du BFR sans délai.

PROGRAMME

1- Cerner et valoriser les enjeux d'une réduction des délais de paiement clients

- Les leviers de cash : augmenter la marge et diminuer le BFR
- Pourquoi intégrer les exigences du BFR dans la politique commerciale
- Mesurer la performance de l'actif client et évaluer le coût du crédit client
- Exercice d'entraînement sur les enjeux du BFR et du poste Client dans votre entreprise
- Contexte réglementaire sur les obligations en matière de délais de paiement : code du commerce, marchés publics, chartes professionnelles

2- Les leviers d'action Cash dans votre entreprise

Les moyens d'action et outils pour convaincre d'éliminer les dysfonctionnements les plus fréquents et bâtir un plan de progrès pour :

- Ajuster les négociations des conditions de paiement aux conditions commerciales de groupe clients : avance et acompte, facturation, délais de paiement et moyens de paiement
- Optimiser les processus du cycle order to cash pour améliorer la qualité de facturation
- La préparation d'une négociation pour faire changer les comportements historiques des clients : 90% de la réussite

3- La conduite d'un entretien en situation de négociation

Maîtriser les circuits décisionnels dans la chaîne de paiement clients :

- Engager positivement l'échange et découvrir : connaître les principaux processus du cycle achat/ engagement de dépenses clients, ses contraintes, les différents interlocuteurs décideurs, les particularités ...
- Proposer au bon moment : processus de négociation, argumentation et traitement des objections
- Conclure : modalités pratiques, verrouillage

4- Piloter et conduire le changement

- La mobilisation des acteurs : les moyens pour agir
- L'accompagnement terrain
- Le pilotage dans le temps

Pour plus de renseignements, n'hésitez pas à contacter :

Scarlett FAVRE-VERAND

04.74.16.19.25 – 06.14.65.83.14

Organisme de formation enregistré n° 82 38 02714 38

DUREE ET DATE :

2 jours de préparation
2 Jours de formation

Dates à planifier : à définir sur Mars 2017

Tarif :€ HT/jour consultant
Frais de déplacement au réel