

# MAITRISER LES CLES DE COMMUNICATION ET NEGOCIATION CREDIT MANAGEMENT

## *Développer vos capacités de conviction*

### Objectifs

- ▶ Etre tourné vers ses interlocuteurs clients et développer l'empathie
- ▶ S'approprier des outils pratiques pour réussir ses négociations
- ▶ Découvrir et développer sa capacité à rebondir
- ▶ S'entraîner sur des situations opérationnelles métiers

### Les bénéfices attendus pour les stagiaires et l'entreprise sont de :

- Renforcer ses techniques de négociation pour accélérer les encaissements clients
- Accompagner le développement des ventes par du chiffre d'affaires à risque

### Public concerné

Credit Manager, Responsable recouvrement, Superviseur d'équipe crédit client, Responsable comptabilité clients

### Informations générales

Durée 2 jours

Session avec 8 participants au maximum

Prix 3600 €HT hors frais de déplacement

### Programme

- 1- Introduction : Faire le point sur ses pratiques de négociation d'échéancier et de garanties
- 2- La boîte à outils de la communication en situation métier
- 3- Préparer la négociation
- 4- Le déroulement d'une négociation
- 5- S'entraîner dans les situations métiers du credit management

### Pédagogie

Notre démarche pragmatique est fondée sur le transfert de compétences et sur notre savoir-faire en matière de négociations en situation métier. Interactive, la pédagogie s'appuie sur des applications concrètes et de nombreux cas pratiques et exercices de mise en application.

La formation se déroule de manière pratico pratique. Ainsi, la pédagogie de formation s'articule autour de la sensibilisation, des techniques, outils et des entraînements à travers des niveaux de négociation progressifs et des mises en application et entraînement

### Pré-requis

Cette formation ne nécessite pas de pré-requis

### Suivi et évaluation

Fiche évaluation complétée par les stagiaires et QCM de fin de session