

DEVELOPPER LA CULTURE CASH AUPRES DE VOS EQUIPES COMMERCIALES

Être acteur de la relation financière client

► A qui s'adresse cette formation ?

Public concerné

Managers commerciaux, chef des ventes, ADV, et équipe credit management

Objectifs

- Se convaincre qu'il est possible d'agir sur les conditions de paiement à travers la négociation.
- S'approprier les outils nécessaires pour l'atteinte des objectifs
- S'entraîner à lever les objections clients et à manier les argumentaires associés
- Développer la culture cash et risque au quotidien

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

- *Comprendre et adhérer aux enjeux de la culture cash « juste à temps »*
- *Accompagner un projet d'entreprise visant à réduire les délais de paiement contractuels*

Pré-requis

Cette formation nécessite des pré-requis sur les aptitudes à négocier avec un client

Modalités :

- Formation en présentiel ou distanciel
- Formateur Scarlett Favre-Verand

Durée de Formation

- En présentiel : 1 jour de 7 h/jour
Session avec 10 participants au maximum parlant la même langue
- En distanciel : 3,5 heures/ session → 2 * 3,5 h de vision pour le programme complet

► Déroulé Pédagogique

Programme

1. Comprendre les enjeux des conditions de paiement clients et leur environnement réglementaire
2. Connaître les leviers d'action Cash dans la relation clients au quotidien
3. Défendre des conditions règlement de votre entreprise
4. S'entraîner à lever les objections clients et à manier les argumentaires
5. Les objectifs à atteindre et le déroulement d'un projet Cash

Evaluation et suivi de la formation

Nous mettons en place quatre étapes d'évaluations :

- **avant la formation** pour positionner l'enseignement au bon niveau (entretiens ou questionnaires)
- **pendant la formation**, le formateur s'assure de l'assimilation des connaissances pour adapter le rythme et sa pédagogie au groupe
- **en fin de formation**, « à chaud », chaque participant répond à un questionnaire de satisfaction et une attestation peut être remise
- **un mois après la formation**, nous vous proposons soit de prendre contact directement avec vos collaborateurs formés, soit de débriefer avec vous de la mise en application des acquis de la formation.

→ *Quizz de début et fin de session complétés par les stagiaires*

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 et des mises en application.

Nous privilégions l'utilisation de l'environnement professionnel direct des bénéficiaires dans l'élaboration des exemples et cas pratiques.

En fonction des sujets les supports de formation prennent la forme de documents écrits, de vidéos, de jeux de rôle ou de manipulation, outils de e-learning.

► Accessibilité

- Délai d'accès : 1 mois
- Accessibilité aux personnes avec handicap : [nous consulter](#)

► Budget

- En présentiel : 1 300€ ht /jour soit un budget total de 1 300€ ht (hors frais de déplacements)
- En distanciel : [nous consulter](#)