

## ANIMER LA FONCTION CREDIT MANAGEMENT DANS SON ENTREPRISE

### *Une démarche transversale pour optimiser le BFR et protéger le Résultat Net*

#### ► A qui s'adresse cette formation ?

#### Public concerné

Credit Manager, Directeur ou Responsable Financier, Auditeur, Contrôleur de Gestion, Dirigeant de PME

#### Objectifs de la formation

- Comprendre les enjeux de la gestion du risque clients et le rôle du credit management
- Mettre en place, faire évoluer et animer les process de gestion des risques clients et du recouvrement de son entreprise

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

- *Identifier des axes de progrès dans une organisation existante ou mettre en place une organisation efficace en s'appuyant sur les meilleures pratiques métier*
- *Améliorer sa performance en termes de création de valeur, de diminution des coûts et de véhicule d'image*

#### Pré-requis

Cette formation ne nécessite pas de pré-requis

#### Modalités :

- Formation en présentiel ou distanciel

#### Durée de Formation

- En présentiel : 2 jours de 7 h/jour soit 14 heures  
Session avec 10 participants au maximum parlant la même langue
- En distanciel : 3,5 heures/ session → 4 \* 3,5 h de vision pour le programme complet

#### ► Déroulé Pédagogique

#### Programme de formation

- 1- Les enjeux de la fonction credit management
- 2- Maîtriser et suivre les risques de non-paiement clients au quotidien
- 3- Organiser et piloter la performance des équipes dédiées au recouvrement
- 4- Animer la fonction credit management
- 5- L'environnement juridique des entreprises défailtantes

## 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 d'organisation credit management. 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 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 : 1 350€ ht /jour soit un budget total de 2 700€ ht (hors frais de déplacements)
- En distanciel : [nous consulter](#)