

PILOTER ET ANIMER SES EQUIPES RECOUVREMENT

Le secret de la réussite pour diminuer durablement votre taux d'échus

► A qui s'adresse cette formation ?

Public concerné

Responsables Recouvrement, Superviseurs d'équipe chargés de relance, Credit Managers

Objectifs de formation

- Définir une organisation optimale pour améliorer la performance des équipes
- Décliner les objectifs de l'entreprise en objectifs opérationnels pour ses équipes
- Contribuer à renforcer l'image professionnel de ses équipes
- Faire des indicateurs de pilotage un véritable outil de management

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

- *D'identifier les besoins du service recouvrement pour déployer la meilleure stratégie*
- *Objectiver et animer une équipe recouvrement*

Pré-requis

Management d'une équipe recouvrement et Maîtrise des outils bureautiques

Modalités :

- Formation en présentiel ou distanciel

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 de formation

1. Qu'est-ce que l'on attend d'un manager de proximité ?
2. Organiser, planifier l'activité de ses équipes
3. Suivre et accompagner la qualité
4. Identifier les indicateurs et tableaux de bord adaptés à son activité

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. Une réflexion sur les points d'amélioration à mettre en place articulée autour d'ateliers de travail adaptés à chacune des séquences.

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 1 350€ ht (hors frais de déplacements)
- En distanciel : [nous consulter](#)