

DEVELOPPER LA FONCTION CREDIT MANAGEMENT DANS SON ENTREPRISE

Formation pour non crédit manager ou débutant dans le métier

Objectifs Pédagogiques

- Comprendre le rôle du credit management dans l'entreprise
- Maîtriser et suivre l'encours client au quotidien
- Faire performer le credit management et l'animer

Public Concerné

Responsable Administratif et Financier et Assistant RAF, Responsable Comptable, Responsable Comptabilité Clients, Assistant Credit Client...

Pré-Requis de la Formation

Aucun

Les points forts

Autodiagnostic de son organisation, identifications forces et faiblesses avec formalisation d'un plan d'actions de progrès

Démarche de progrès personnalisée et individualisée définie par un formateur expert du credit management

Méthode Pédagogique

Notre démarche pragmatique est fondée sur le transfert de compétences et sur notre savoir-faire en matière de credit management.

Interactive, la pédagogie s'appuie sur des mises en application concrètes, cas pratiques et exercices de mise en application.

La formation se déroule de manière opérationnelle. Les supports de cours sont transmis par mail en fin de session.

Evaluation de la Formation

Quatre étapes d'évaluation :

- **avant la formation**, pour positionner l'enseignement au bon niveau
- **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 est remise
- **deux mois après la formation**, soit par une prise de contact directement avec vos collaborateurs formés, soit par un débrief avec vous de la mise en application des acquis de la formation.

PROGRAMME DE FORMATION

Comprendre le rôle du credit management dans l'entreprise

Les enjeux financiers et commerciaux

- Les enjeux financier et commerciaux des encours clients
- La valorisation des impacts en termes de cash et rentabilité
- Le cadre réglementaire en relation directe avec la fonction

Quiz: Juridique et techniques

L'animation transverse centrée sur le client

- L'animation du cycle de la « commande à l'encaissement »
- Définir une politique crédit client et l'intégrer dans la politique de vente

Autodiagnostic : identifier les informations les plus pertinentes pour son organisation

Maîtriser et suivre l'encours clients au quotidien

La gestion des encours autorisés

- Les notions d'encours, de risque et de plafond de crédit
- La fixation de risques acceptables en fonction d'une cotation crédit
- La gestion au quotidien des encours autorisés
- Les principes et enjeux de l'assurance-crédit

Cas pratique entraînement et mise en situation sur des cas réels

Organiser et piloter la performance des équipes recouvrement

- Les clefs d'une organisation efficace du recouvrement
- Organiser et planifier l'activité de ses équipes
- Savoir détecter les pièges d'un recouvrement insuffisamment efficient
- Suivre la résolution des litiges

Autodiagnostic : identifier les leviers de progrès de son organisation

Faire performer le credit management et l'animer

Les indicateurs primaires et secondaires

- Mesurer la performance : les principaux indicateurs
- Les outils, systèmes d'information pour optimiser la fonction crédit management

Cas pratique : choisir des indicateurs pertinents pour son entreprise

Accompagner le développement des ventes

- Créer des synergies avec les équipes commerciales
- Animer des comités crédit
- Développer la pro activité

Travail en groupe : Evolution de son organisation, process et outils pour améliorer la performance. Elaborer un plan d'actions.

MODALITES :

Présentiel : 2 jours /14 heures – **Distanciel** : 3,5 heures/session, 4 sessions

Dates : à définir – Accessibilité participants avec handicap : [nous consulter](#)

Budget : [nous consulter](#)