

APPROFONDIR LA GESTION DES RISQUES CLIENT : FOCUS SUR L'ORGANISATION ET LES OUTILS

La gestion des risques clients une organisation spécifique à chaque entreprise !

Objectifs Pédagogiques

- Connaître la gestion des risques client en fonction des besoins des entreprises
- Appréhender les techniques et outils de gestion du risque en France et à l'international

Public Concerné

Acteur commerciaux et techniques agissant dans la sphère du credit management

Pré-Requis de la Formation

Exercer dans un environnement dédié au credit management

Les points forts

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

Méthode Pédagogique

Notre démarche pragmatique est fondée sur le transfert de compétences et sur notre savoir-faire en matière de gestion des risques clients Interactive, la pédagogie s'appuie sur des mises en application concrètes et cas pratiques issus de votre réalité d'entreprise. 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

QUIZ INTRODUCTION : GESTION DES RISQUES CLIENTS

Connaître la gestion des risques client en fonction des besoins des entreprises

Comprendre le positionnement de la fonction credit management selon les entreprises et son marché

- L'organisation credit management au regard des enjeux marge et cash de l'entreprise
- Les différents types d'organisation adaptés aux enjeux et secteurs d'activité
- La politique credit client et son impact dans la gestion des risques client

Identifier les clefs de l'organisation et gestion des risques clients

- Les notions d'encours, de risque et de plafond de crédit : différence entre solde, encours et risque, notion de risque global et risque clients
- Le pilotage du risque client : les différents check up de contrôle
- Le suivi dans la vie du client des plafonds de crédit

Quiz sur les organisations credit management et gestion des encours

Appréhender les techniques et outils de gestion du risque en France et à l'international

Connaître les outils de couverture du risque client

L'assurance credit

- Les différents acteurs du marché
- Les différents types de contrat et leur couverture
- Le fonctionnement des contrats d'assurance et leur impact dans la gestion au quotidien dans l'entreprise
- L'optimisation de la gestion du contrat et des garanties
- La gestion d'une police d'assurance-crédit dans le cas d'un contrat d'affacturage

Les différents types de garantie

- Les garanties personnelles : cautions, lettre intention
- Les garanties réelles : bancaires, délégation de paiement, nantissement, clause de réserve de propriété..

Gérer le risque client à l'international

Optimiser la logistique, le transport

- Incoterms

Techniques et instruments de paiement export

- Crédoc, Lettre de crédit stand by, Remise documentaire

Tour de table : identification des leviers d'appui d'aide à la vente

Formation en présentiel dans vos bureaux

DUREE ET DATES :

Durée : 1 jour / 7 heures

Dates : à programmer sur avril 2025