



RECOUVREMENT AMIABLE DES CREANCES CLIENTS

Relancer efficacement les impayés tout en préservant la relation commerciale

Public

Dirigeant de TPE/PME ou toute personne chargée du recouvrement des créances clients

Prérequis

Aucun

Durée

1 jour - 7 heures

Objectifs de la formation

- Savoir s'organiser pour relancer avec efficacité
- Développer son assertivité et préserver la relation commerciale
- Négocier les promesses de paiement

Programme

- Comprendre les enjeux financiers et le coût des impayés
- Connaître le cadre juridique légitime de la relance client
- Développer le recouvrement éthique et responsable
- Optimiser l'organisation des relances
- Découvrir le recouvrement contentieux
- Adopter les bons réflexes en cas de procédures collectives

Validation des acquis

- Évaluation continue à travers des études de cas et des mises en situation pendant la formation
- Questionnaire de satisfaction à la fin de la session
- Suivi post-formation, sur option, en face-à-face ou à distance, dans les 3 mois qui suivent la formation