

# APPRÉCIER ET GÉRER LE RISQUE CLIENT

CO12

2 jours (14h) 1 390,00 €<sup>HT</sup>

## Objectifs

Évaluer le risque clients en sélectionnant les sources d'informations pertinentes • Comprendre comment fixer une limite crédit en fonction d'une cotation de risque • Connaître les réflexes juridiques permettant de sécuriser les risques client

## Profil Stagiaire(s)

cette formation Comptabilité s'adresse aux crédit managers et assistants crédit, responsables et collaborateurs des services crédit et/ou ADV et toute personne ayant à se prémunir contre les risques d'impayés

## Pré-requis

cette formation Comptabilité ne nécessite aucun pré-requis

## Profil Animateur(s)

cette formation Comptabilité est animée par un consultant spécialisé en crédit management

## PROGRAMME

### Les enjeux liés aux risques et aux crédits clients

L'impact financier des délais de paiement, des impayés et des créances irrécouvrables  
Les principales causes de défaillance des entreprises  
Les incidences sur la liquidité et la rentabilité

### Se renseigner sur ses clients (ou prospects)

Les différentes sources de renseignement disponibles : greffe, banques, enquêtes commerciales...

Identifier les informations pertinentes issues des bases de données

Comment tirer profit d'une analyse financière orientée crédit

La mise sous surveillance systématique de son fichier client

Le rôle prépondérant d'un fichier client performant et « sreté »

Détecter les signaux d'alerte internes issus de la comptabilité ou des informations terrain (incidents, dérives, ...)

### Les précautions à prendre pour sécuriser ses risques

Un moment clé : l'ouverture de compte

Calculer une période de contribution

Renforcer les conditions générales de vente et les clauses relatives au paiement

Acquérir les réflexes juridiques liés au droit contractuel

Privilégier les moyens de paiement adéquats

Négocier une assurance crédit adaptée à ses besoins

### Créer un système de cotation interne du risque clients

S'inspirer des approches multi-critères existantes

Construire une méthode de points de risque opérationnelle

Définir la notion de profil risque

### Fixer des plafonds de crédit et gérer les en-cours

Calculer une limite crédit en fonction d'une cotation : quelle méthode privilégier ?

Gérer au quotidien les en-cours autorisés :

. réagir aux dépassements

. blocages / déblocages

Travailler en synergie avec les commerciaux

## Contactez-nous

Conseiller formation  
09 88 66 10 00  
inscriptions@demoss.fr

## Nos sessions

19 - 20 sept. 2022 : Paris / A  
Distance

# APPRÉCIER ET GÉRER LE RISQUE CLIENT

CO12

2 jours (14h) 1 390,00 €<sup>HT</sup>

## Méthode pédagogique

Les sessions "A distance" sont réalisées avec l'outil de visioconférence Teams, permettant au formateur d'adapter sa pédagogie.

### Moyens pédagogiques et techniques de mise en œuvre

Nos formateurs DEMOS sont recrutés conformément aux spécifications mentionnées pour chaque formation. Ce sont des professionnels en activité et/ou des experts dans leur domaine.

Ils utilisent des méthodes et outils appropriés aux formations qu'ils dispensent et adaptent leur pédagogie au public accueilli.

Par ailleurs, nos centres de formation DEMOS sont tous équipés :

- Salles de formation lumineuses, spacieuses, design, ergonomiques, mobiles et équipées d'écrans plasma, de PC portables/fixes si nécessaire à la formation suivie.
- Accès au wifi haut débit sur l'ensemble des lieux
- Espace de co-learning et webcorners
- Cafés, collations et rafraîchissement sont offerts

Et tous sont accessibles aux personnes à mobilité réduite

### Le dispositif de suivi et d'évaluation

Pour assurer un suivi individuel, Demos a mis en place 2 types d'évaluation :

- Des évaluations des acquis en cours et en fin de formation

Elles peuvent être faites de différente manière selon le contenu de la formation suivie :

Quiz, exercice pratique, étude de cas, jeu de rôles, mise en situation, soutenance devant un jury pour les formations à finalité certifiante.

- Une évaluation de la satisfaction de chaque stagiaire est réalisée en ligne. Cette évaluation est complétée par l'appréciation du formateur à l'issue de chaque session.

## En complément

### Après cette formation vous pourrez suivre :

- Optimiser son Poste Client : du Diagnostic à la Réduction du DSO

### Cette formation fait partie de :

- Formation au Métier "Credit Manager" (Parcours certifiant)