

PILOTER SES ACTIONS DE CRÉDIT ET DE RECOUVREMENT GRÂCE AU TABLEAU DE BORD

GF60 1 jour (7h) 750,00 €^{HT}

Objectifs

Connaître les indicateurs de performance d'un service relance et leur mode de calcul • Maîtriser les méthodes de planification et d'organisation des actions de recouvrement à mettre en place afin de réduire les retards de paiement et les impayés

Profil Stagiaire(s)

credit-managers, responsables du recouvrement, responsables de la comptabilité clients, responsables administratifs et financiers

Pré-requis

Cette formation ne nécessite aucun pré-requis

Profil Animateur(s)

cette formation Gestion est assurée par un credit-manager et/ou consultant en crédit client

PROGRAMME

Les enjeux du crédit et du risque clients

Délais de paiement et créances irrécouvrables
Le poids des impayés
L'importance d'une relance pro-active efficace
La tangibilité des résultats

La logique " tableau de bord "

Mesurer l'atteinte des objectifs grâce aux indicateurs de performance
Suivre l'avancée des plans d'action grâce aux outils de pilotage
Contrôler les budgets alloués

Les indicateurs de performance du service recouvrement

Evolution des balances des retards : valeur absolue, pourcentage, poids relatif des tranches
Mesures des délais réels de paiement (globaux et ceux spécifiquement liés aux retards)
Exercices pratiques de calcul d'un DMR, d'un DSO, d'un BPDSO...
Les taux d'impayés et le coût des créances irrécouvrables
Les taux de litiges et d'avoirs

La détermination des plans d'action performants

La fixation des priorités et le ciblage des actions internes
Les plans d'action pour améliorer la productivité (informatique dédiée, formations opérationnelles, procédures pro-actives, politique incitative, ...)
Le recours efficace aux prestataires externes
Les actions " coup de poing "

Les outils de pilotage du service recouvrement

Un outil incontournable : la balance âgée (segmentation et croisement des critères d'extraction)
Les comités crédit/relance/litiges
Les indicateurs de productivité
Le suivi des prestations externalisées
Les outils de mesure de l'avancée des projets internes
Les analyses essentielles pour la pérennisation des résultats

Exemples de tableau de bord crédit/recouvrement

Contactez-nous

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

Nos sessions

26 nov. 2021 : Paris / A Distance

PILOTER SES ACTIONS DE CRÉDIT ET DE RECOUVREMENT GRÂCE AU TABLEAU DE BORD

GF60 1 jour (7h) 750,00 €^{HT}

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

Avant cette formation vous pouvez suivre :

- Rendez Efficaces vos Relances Clients Amiables : Diminuez vos Impayés !