

COMPRENDRE ET MAITRISER LE RISQUE CLIENT

En résumé

Un parcours de formation action personnalisé pour mettre en place des méthodes préventives et élaborer des outils de suivi pour évaluer le risque client.

Objectifs

À l'issue du parcours, vous serez en capacité de :

- Maîtriser la gestion de son poste clients,
- Evaluer le risque client en utilisant des critères financiers et qualitatifs,
- Collaborer efficacement avec les services intervenant dans la gestion du flux client.

» Participant

Collaborateurs de la fonction crédit management. Comptables. Commerciaux

» Pré-requis

Cette session ne nécessite aucun pré-requis particulier.

Programme

- Évaluer la rentabilité et la solvabilité de ses clients
- Comprendre la formation du résultat de l'entreprise
- Interpréter les principaux ratios d'exploitation (activité, profitabilité, valeur ajoutée et rentabilité) en utilisant le tableau des soldes intermédiaires de gestion
- Appréhender la situation financière de l'entreprise en utilisant le bilan fonctionnel
- Identifier et analyser les indicateurs de solvabilité, de liquidité, d'endettement et de rotation
- Établir le diagnostic de son encours clients
- Comprendre l'incidence des délais de paiement sur la trésorerie de l'entreprise
- Détecter les causes de défaillance d'un client
- S'approprier les bons réflexes de la gestion de son encours clients
- Sécuriser et prévenir le risque clients par la gestion et la diversification de ses encours
- Utiliser des méthodes qualitatives (Loi de Pareto, méthode ABC, SCORING ...)
- Prévoir la gestion prévisionnel de son BFR en utilisant la méthode normative
- Les + de la formation : Les participants travailleront sur des cas réels d'entreprises.

COMPRENDRE ET MAITRISER LE RISQUE CLIENT

Méthodes, moyens et suivi

» Méthodes pédagogiques

- Nombreux exercices pratiques et cas de synthèse pour acquérir les bons réflexes.
- Alternance d'apports théoriques et d'applications pratiques.
- Pédagogie active : échanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises
- Support de formation remis aux participants.

» Moyens techniques

» Moyen d'appréciation de l'action

Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

» Suivi de l'action

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

» Accessibilité

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation.

N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent Handicap pour que nous étudions votre demande.

Un conseiller formation vous répondra sous 48h.

COMPRENDRE ET MAITRISER LE RISQUE CLIENT

Évaluations de la formation

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.
Elle permettra d'attester de l'acquisition des connaissances et développement des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

Intervenant

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation.

Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

Formation en InterIntra

1130€ net de taxe / personne certification
non comprise

Durée

2 jour(s)
14 heure(s)

Autres détails