Marketing | Relation Client | Négociation | Vente

# RECOURIR AU RECOUVREMENT JUDICIAIRE DES IMPAYES

## En résumé

La procédure judiciaire n'est pas une finalité dans le recouvrement mais peut devenir une obligation et une opportunité. Le suivi des dossiers contentieux nécessite une connaissance et une maîtrise des acteurs, des procédures, des coûts et de la valeur de la décision rendue.

Ces formations pourraient également vous intéresser:

- Formation entreprise recouvrement de créances.

**Durée**
1 jour(s) / 7 heure(s)

**Effectif**
De 2 à 8 stagiaires

**Tarif**
705 € NET

**Code RNCP / RS**
NA

**Référence**
NA

## À qui s'adresse la formation ?

### Public

Responsables, commerciaux, ingénieurs d'affaires, KAM Dirigeants d'entreprise et créateurs d'entreprise

### Prérequis

Cette session ne nécessite aucun prérequis particulier

## Objectifs

Constituer le dossier et choisir la bonne procédure
Connaître l'organisation de la justice : les acteurs et différentes procédures
Exécuter les décisions rendues
Gérer les procédures collectives

## Programme

**Les différentes procédures collectives et leurs conséquences**
– Cas du débiteur faisant l'objet d'une procédure collective
– Du plan de sauvegarde à la radiation
**Identifier les acteurs du judiciaire**
– Les tribunaux et leurs compétences
– L'huissier
– L'avocat
**Le contentieux : pourquoi actionner en justice ?**
– Pourquoi faire une action en justice : obtenir le paiement ou garantir sa créance (notion de prescription) ?
– Préparer l'action en justice : recueillir les preuves de la créance en rassemblant les

inconvénients de chacune pour choisir la plus efficiente :
* L'injonction de payer simplifiée
* L'injonction de payer
* La procédure par voie de droit commun (l'assignation)
* Le référé
*La procédure de chèque impayé
* Les procédures conservatoires
Connaître les différentes procédures d'exécution, les comparer et identifier les avantages / inconvénients de chacune
* Les voies d'exécution selon la typologie du débiteur (B2B, B2C, garanties, solvabilité….)
* Les différentes saisies : saisie vente, saisie attribution, saisie sur rémunérations,
immobilière

## 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.

## Suivi d'action

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises 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.

## Intervenants

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.

## Évaluation

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.