

Anticiper et gérer le risque client

Public concerné :

Directeurs,
responsables de
site, responsables
financiers,
responsables
contentieux,
juristes

Pré-requis:

première
expérience dans la
gestion du risque
client souhaitée

**Nombre de
participants :**
10 à 12

Contenu du stage

- L'identification du client
- Les conditions générales de vente
- Les délais de paiement
- La mise en demeure, la sommation interpellative et la prescription
- La médiation, l'injonction de payer et la procédure en référé
- Le mandat ad hoc, la déclaration de créance, l'action en revendication, les contestations de créance
- Le droit de rétention, la compensation et la clause de réserve de propriété.
- Les professionnels du droit

Approche pédagogique et supports

- Pédagogie interactive associant aspects théoriques et pratiques
- Remise d'un support pédagogique

Objectif général

Optimiser la gestion du risque client en mettant en place une stratégie pertinente. Anticiper les moyens à mettre en œuvre pour obtenir un recouvrement rapide ou assurer les chances de succès d'un recouvrement judiciaire.

Compétences développées Savoir-faire attendu en fin de stage

- Créer un bon dossier
- Gérer le timing des impayés
- Savoir agir vite, dans les formes et dans les délais
- Acquérir les réflexes face à un débiteur qui se met sous protection du tribunal (procédures collectives)
- Comprendre les notions de coûts de procédure et d'intervenants judiciaires

Indicateurs de l'application des acquis

-

Durée :
2 jours

Lieu :
Sur site

Préparation et suivi de stage

Après la formation

- A définir