Gestion des impayés

Domaine : Comptabilité / Gestion

Réf. : 1477CG

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Accélérer les délais de paiement par une relance téléphonique.

PRÉ-REQUIS

Aucun

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Moyens pédagogiques : Alternance entre théorie et exercices pratiques. Un support de cours adapté remis à chaque participant. Salle de cours équipée / connexion internet / matériels de projection / Tableaux / Paper Board.

Modalités d'évaluation : Evaluation au fur et à mesure des exercices pratiques / Questionnaire de satisfaction / Attestation de stage / Evaluation sommative par le formateur sur 5 questions.

Formation en présentiel : A l'aide de l'application EDUSIGN, les stagiaires ont un accès afin d'émarger pendant la formation et de répondre à une opinion qualité lors de la fin de la formation.

Formation en distanciel : A l'aide d'un logiciel, les stagiaires interagissent entre eux et avec le formateur / Accès à l'environnement d'apprentissage (supports,...)et aux preuves de suivi (émargements, évaluation,opinion qualité...) via la plateforme Edusign / Convocation avec lien de connexion.

CONTENU ET MÉTHODES MOBILISÉES

L'IMPORTANCE DU RECOUVREMENT CLIENT POUR VOTRE ENTREPRISE

- Les causes de cessation de paiement
- Trois impératifs :
- Le chiffre d'affaire,
- La rentabilité,
- Le maintien des délais de recouvrement

LA RELANCE TÈLÈPHONIQUE

- Comment faire passer le message : voix, mot, temps
- Comment faire preuve de conviction
- La construction de votre argumentaire téléphonique
- La qualité de votre communication

LA PRÈPARATION DE VOTRE RELANCE - LA PRÈPARATION DE VOS APPELS

- Dossiers à disposition
- Maîtrise totale des éléments afin de répondre aux objections

LES RÈPONSES AUX OBJECTIONS DU CLIENT POUR LUTTER CONTRE LES IMPAYÈS

- Les excuses du client

PUBLIC CONCERNÉ

Service de recouvrement
L accessibilité à la formation pour les personnes en situation de handicap est étudiée en amont selon les informations fournies.

DURÉE ET DATES

-Durée :
1 jour soit 7 heures

-Délai d'accès :
Réponse par mail dans les 72h.
En inter : inscription à la prochaine session suivant le nombre de places disponibles.
En intra et en individuel : en fonction du planning déterminé par le client.

-Dates des inter-entreprises :
Nous contacter
.En Intra ou Individuel :
Nous contacter

FORMULES ET TARIFS

En inter-entreprises :
635€ HT / Jour / personne

En intra-entreprises :
1499€ HT / Jour / groupe
Groupe de 2 à 4 pers.

En cours particulier :
Nous consulter

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Présentiel, Distanciel.

BESOIN D'AIDE POUR CHOISIR VOTRE FORMATION ?
02 32 74 56 94 Numéro unique d'appel

- Comment faire face
- Les points juridiques à connaître
- Les barrages du client
- Comment joindre le client toujours absent
- Trouver des alliés chez votre client
- Mettre en place un suivi de vos relances téléphoniques
- Présentation de la démarche de relance
- Par téléphone

Fiche mise à jour le 23/08/2024

NOS CERTIFICATIONS

© FORCE 7 Formation / Conseil / Coaching - Tous droits de reproduction réservés - contact@force7-formation.fr