



PROGRAMME FORMATION

« Comment gérer son risque clients ? »

OBJECTIFS

- Comprendre les enjeux du crédit interentreprises
- Analyser un contrat assurance-crédit, ses avantages, ses inconvénients
- Mieux appréhender les situations de risques financiers chez le client et savoir réagir de manière adéquate

PUBLIC VISE

Directeurs commerciaux, commerciaux, chefs des ventes, responsables administratifs et/ou comptables des entreprises de la Distribution et de la Transformation des Métaux

DUREE ET METHODES PEDAGOGIQUES

La formation sera organisée sur une matinée (soit 4h30) :

- Utilisation d'un vidéoprojecteur pour illustrer la formation (présentation),
- Remise d'un support de formation papier pour chaque stagiaire,
- Etude de cas pour mettre en pratique les enseignements.

NOMBRE

12 personnes maximum

PREREQUIS

Connaissance basique du crédit interentreprises

FORMATEUR

Olivier MANISSOL, courtier au sein d'AU Group

EVALUATION

Questionnaire de satisfaction
Attestation de fin de formation



« Comment gérer son risque clients ? »

PROGRAMME DETAILLE :

1. Qu'est-ce que le crédit interentreprises ?

- Définition et enjeux du crédit interentreprises, genèse et impact d'un impayé, exemples et échanges.

2. Qu'est-ce que l'assurance-crédit ?

- Fonctionnement de l'assurance-crédit, avantages-inconvénients.

3. Marché et acteurs de l'Assurance crédit

- Les principaux acteurs et leurs marchés, comment ces acteurs analysent le risque ?

4. Fonctionnement d'un contrat

- Élément d'évaluation pour la prime d'assurance, outil d'analyse du contrat d'assurance-crédit.

5. Etudes de cas

- Dépôt de bilan, résiliation, réduction, adaptation de l'agrément, calcul de l'en-cours.