

Mettre en œuvre les missions clés du credit management

Code
2056

Durée
2 jours / 14 heures

Tarif Inter*
1 659 € HT

**Repas inclus (en présentiel)*

PUBLIC

Credit managers récemment nommés – Comptables clients – Collaborateurs des services comptables, financiers ou commerciaux en charge ou désireux de s'orienter vers la gestion du poste clients et le credit management

PRÉ-REQUIS

Avoir des notions comptables de base

NIVEAU D'EXPERTISE

Fondamentaux

LES POINTS FORTS

Approche très opérationnelle fondée sur des cas réels d'entreprise

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
 - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale

Objectifs pédagogiques

- Identifier les enjeux de la gestion du risque clients
- Expliquer le rôle et les fonctions du credit management dans l'entreprise
- Mettre en place une politique de credit management

Programme de la formation

Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur recevra vos objectifs de progrès. Auto-évaluez vos compétences pour suivre vos progrès à l'issue de votre formation.

Identifier les enjeux de la gestion du risque clients

Définir les enjeux de la fonction crédit clients dans l'entreprise

- Les enjeux financiers
- Les enjeux commerciaux

Expliquer les impacts des enjeux en terme de cash et de rentabilité

- L'impact financier de la sinistralité
- L'impact du délai de paiement supporté
- Autodiagnostic de synthèse sur les enjeux de la gestion du risques client : citer 3 enjeux prioritaires dans sa propre structure

Expliquer le rôle et les fonctions du credit management dans l'entreprise

Définir le rôle du credit manager

- Les missions, le positionnement de la fonction
- Les interlocuteurs internes et externes, la relation privilégiée avec l'équipe commerciale
- Les 3 principaux processus
- Les principales étapes du cycle
- Autodiagnostic : identifier les missions déjà présentes dans sa propre

et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service

- ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : care-formation@lefebvre-dalloz.fr

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

structure et celles à développer

Identifier les notions nécessaires à la mise en place du credit management

- Les notions d'encours, de risque et de plafond de crédit : différence entre solde, encours et risque, notion de risque global et risque clients
- Les principales causes de défaillance d'entreprises : les causes financières et les causes non-financières, les clignotants à surveiller
- Quiz : les différentes notions de risques

Mettre en place une politique de credit management

Concevoir les tableaux de bord du service crédit et leurs indicateurs

- L'indicateur du délai de paiement (DSO)
- Le taux de sinistralité
- Le tableau de suivi du recouvrement
- Cas pratique : calculer les DSO réel, optimal et retard

Mettre en œuvre les leviers d'actions au service du credit management

- Les actions sur le délai de règlement contractuel
- Les actions sur les retards de règlement : l'organisation du recouvrement
- L'apport de la Loi de Modernisation de l'Économie et ses contraintes
- Cas pratique : valoriser en cash la variation de délais de paiement

Mettre en œuvre sa propre politique de credit management

- Le choix des modes de paiement les plus adaptés pour sécuriser les transactions
- La rédaction ou la révision des conditions générales de vente avec le service commercial en alignant les clauses sur la politique financière sans nuire à l'activité
- La mise en place d'une politique de relance des clients et d'une procédure de recouvrement des impayés
- La détermination des critères de mise en contentieux et de gestion des dossiers
- Plan d'action : établir son propre plan d'actions pour améliorer sa politique de credit management

Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant : Connectez-vous pour accéder aux ressources, auto-évaluer vos compétences acquises pendant votre formation et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.

Structurez vos compétences avec la fiche mémo : les différents types de DSO
Bénéficiez d'un coaching post-formation : 45 minutes d'accompagnement individuel par téléphone

A noter

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.

Prochaines sessions

...

PARIS

- 14-15 Sep. 2026 - Session Garantie
- 23-24 Nov. 2026

A DISTANCE

- 14-15 Sep. 2026 - Session Garantie
- 23-24 Nov. 2026

