

ANDATIME GROUP

88 avenue Charles de Gaulle

92200 NEUILLY SUR SEINE

Email : didier.delouya@andatime.com

Tel : +33173218001



GE04 - Maitriser le risque client

Cette formation développe l'aptitude des personnels permanents à intégrer le risque client dans la démarche commerciale. Elle participe à faire des commerciaux de véritables experts du travail temporaire et contribue ainsi à sécuriser la position commerciale de l'agence.

Durée: 7.00 heures (1.00 jours)

Version

2024 du 1 février 2024

Profils des apprenants

- Tout collaborateur en charge de la relation client

Prérequis

- Aucun

Accessibilité et délais d'accès

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap

Qualité et indicateurs de résultats

Objectifs pédagogiques

- Appréhender la notion de risque client
- Identifier les facteurs de variation d'encours
- Suivre le risque client
- Limiter les risques d'impayé

Contenu de la formation

- Quelles sont les conséquences d'un impayé ?
 - Impact en termes de marge
 - Impact en termes d'activité
 - Impact fiscal
- Comment mesurer le risque clients ?
 - L'encours comme instrument de mesure du risque
 - Composition de l'encours
- Quels sont les facteurs de variation de l'encours ?
 - Les conditions de règlement
 - La périodicité de facturation
 - La durée des contrats de mise à disposition
 - La qualité du fichier clients
 - L'organisation de la facturation
- Comment garantir l'encours ?
 - Le calcul de la demande de garantie

ANDATIME GROUP | 88 avenue Charles de Gaulle NEUILLY SUR SEINE 92200 | Numéro SIRET : 53538579300026 |

Numéro de déclaration d'activité : 11.75.47537.75 (auprès du préfet de région de : PARIS)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État.

ANDATIME GROUP

88 avenue Charles de Gaulle

92200 NEUILLY SUR SEINE

Email : didier.delouya@andatime.com

Tel : +33173218001



- L'assurance-crédit
- L'auto-assurance
- La garantie bancaire
- La caution solidaire
- Comment suivre l'encours ?
 - La notion de contingent de garantie
 - L'insuffisance de garantie
 - La cessation de garantie
- Combien coûte le risque client ?
 - Le coût financier
 - Le coût de la garantie
 - Les coûts induits

Organisation de la formation

Équipe pédagogique

Consultant disposant d'une double expertise, gestion et travail temporaire

Moyens pédagogiques et techniques

- Résolution de cas pratiques
- Mise en main de tableaux de calcul

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Etudes de cas

Prix

Cette formation est vendue 1680,00 € HT en intra ou 520.00 € HT par personne en inter.