



## FORMATION

### Sensibiliser les commerciaux au risque clients

**Objectifs :** Relancer avant l'échéance afin de prévenir un problème de paiement

**Public :** Responsable commercial ou secrétaire commerciale

**Formateur :** Crédit Manager habitué à un bon relationnel avec les clients et les commerciaux France et étranger

**Durée :** 2 jours => Dates à déterminer

**Lieu :** Entreprise— CCI —Chambre des Métiers ou Organisme de formations

**Prix :** 350 € hors taxes par jour  
(Prise en charge OPCA ou DIF)

## CONTENU

- 1- L'ouverture du compte client et les Conditions Générales de Vente
- 2- Le délai de paiement et le mode de règlement
- 3- Le traitement des litiges
- 4- Typologie de la clientèle
- 5- La relation entre les services risque clients et commercial
- 6- La communication
- 7- Incidence des impayés sur le C.A. et déterminer une limite de crédit
- 8- Visites des clients avec le responsable du risque clients