

Relance des impayés client

Accélérer le recouvrement de la créance et élucider les motifs de non-paiement du client.

Objectifs pédagogiques

- Utiliser les outils de communication essentiels à la relance des impayés.
- Acquérir les méthodes à la relance des impayés.
- Organiser ses relances.

Programme des sessions

- Retour sur l'audit personnalisé
- Échange sur les expériences professionnelles
- Test de personnalité
- La valeur ajoutée du chargé de recouvrement
- Les outils de la communication essentiels du recouvrement (téléphone, mail, relance écrite)
- Les méthodes de relance des impayés
- Préparer l'entretien
- Conduire l'entretien
- Organiser efficacement ses appels de relance
- Études de cas / Cas pratiques / Mises en situation adaptées aux problématiques des apprenants
- Bilan de la formation



À l'issue de la Formation :

- > Feuille d'émargement signée par le bénéficiaire
- > Attestation individuelle de présence et d'assiduité
- > Document synthèse

	1 jour soit 7 heures
	En présentiel ou en distanciel
	Session de 7 heures par jour
	Individuel : 1450€ HT Prix de groupe à définir
	Tous types de public Aucun prérequis

Modalités pédagogiques

Des mises en situation à partir de cas réels, des travaux dirigés, des exercices de réflexion personnelle et des jeux de rôles seront proposés.

Les échanges avec le formateur spécialiste seront favorisés.

Les méthodes d'animation seront variées (vidéo, graphiques, etc..).

Il sera distribué un support de formation facilitant la prise de notes.

*Stimulez votre
carrière*