

SÉMINAIRE



AFDCM
L'ASSOCIATION DES CRÉDIT MANAGERS

Piloter et gérer un projet de réduction des délais de paiement Méthodologie et pilotage pour des résultats optimaux

OBJECTIFS	<ul style="list-style-type: none">• Construire une approche méthodologique réussie pour réduire les délais de paiement clients• Convaincre en interne sur les enjeux du projet et les possibilités de négociation : piloter et conduire les étapes clés du changement• Manager un projet de réduction du Besoin en Fonds de Roulement par l'approche de l'accélération des encaissements clients
PROGRAMME	<p>INTRODUCTION</p> <p>MODULE 1 - CERNER ET VALORISER LES ENJEUX D'UNE REDUCTION DES DELAIS DE PAIEMENT CLIENTS</p> <ul style="list-style-type: none">• Les leviers de cash : augmenter la marge et diminuer le BRF• Pourquoi intégrer les exigences du BFR dans la politique commerciale• Exercices d'entraînement sur les enjeux du BFR et du poste clients• Mesurer la performance de l'actif clients et évaluer le coût du crédit clients <p>MODULE 2 - DEFINIR UNE APPROCHE METHODOLOGIQUE</p> <ul style="list-style-type: none">• Conditions de paiement• Optimisation des processus• Pertinence des outils• Qualité des prévisions et du pilotage• Niveau de compétence des collaborateurs <p>MODULE 3 - LES TACTIQUES DE NEGOCIATION</p> <ul style="list-style-type: none">• La préparation : 90 % de la réussite• La découverte client : poser les bonnes questions et pratiquer l'écoute active• L'objection client n'est pas un frein : argumenter• La conclusion <p>MODULE 4 - CONVAINCRE EN INTERNE QU'UNE REDUCTION DES DELAIS DE PAIEMENT, C'EST POSSIBLE !</p> <ul style="list-style-type: none">• Analyse ciblée des encours clients• Établir une synthèse des enjeux par nature• Lancer et communiquer le projet avec des objectifs• La boîte à outils <p>MODULE 5 - PILOTER ET CONDUIRE LE CHANGEMENT</p> <ul style="list-style-type: none">• La mobilisation des acteurs• L'accompagnement terrain• Les moyens pour agir• Le pilotage dans le temps
PEDAGOGIE	<p>Cas pratiques en groupes</p> <p>Une documentation est remise en fin de journée à chaque participant, constituant une boîte à outils utilisable pour mieux appréhender les délais de paiement et les règlements des factures face aux clients : élément de préparation à l'entretien, technique commerciale d'approche, traitement des objections et argumentaires, mailing clients.</p>
PRE-REQUIS	Cette formation ne nécessite pas de pré-requis
DURÉE	2 jours
POPULATION CONCERNÉE	Directeurs Financier, Crédit Managers, Responsables Financier