

REDUIRE SES RISQUES SUR CREANCES

<p>Prix Forfait 950 Eur HT Repas compris</p> <p>Durée 1 journée</p> <p>Public Concerné Credit Manager, Responsable Financier, Contrôleur Credit, Analyste Financier</p> <p>Pré requis Plusieurs années d'expérience dans les fonctions du Credit Management</p> <p>Documentation Chaque participant reçoit un livret de stage</p> <p>Référence TMCM RR</p> <p>Conditions de réalisation Entre 4 et 7 personnes, Une salle équipée d'un vidéoprojecteur et d'un paper-board</p> <p>Méthode pédagogique Apport théorique Exercices ciblés</p> <p>Evaluation Quizz</p>	<p>Objectifs :</p> <ul style="list-style-type: none">• Prévenir et Réduire les risques clients• Garantir ses risques créances• Adapter la prise de garantie aux enjeux de l'affaire• Eviter une surexposition aux risques <p>Programme :</p> <p><i>Prévenir les risques clients</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Connaître son client, son circuit de paiement et son marché• Identifier les clients à risque et quels types de risque• Identifier les affaires à risque et quels types de risque <p><i>Réduire les risques clients</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Choisir les conditions de paiement adaptées au client• Choisir le mode de paiement adapté à l'affaire (garanties intrinsèques à certains modes de paiement)• Choisir le mode de transfert de risque & propriété adapté à l'affaire <p><i>Garantir ses risques créances</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Les garanties personnelles (cautionnement, garantie autonome...)• Les suretés réelles (réserve de propriété, gage, nantissement...)• Les autres garanties (spécifiques au marché ou à l'affaire telles que la Sous-Traitance sur marché)• Identifier la garantie la plus adapté à l'affaire et au contexte <p><i>Eviter une surexposition aux risques</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Connaître les procédures collectives et Avoir les bons réflexes• Anticiper les nouvelles obligations du vendeur dans les procédures collectives et réduire son exposition (Loi Macron)• Adapter ses conditions contractuelles aux évolutions juridiques et aux évolutions économiques du marché Français <p>⇒ <i>Le Plus</i> Les nouveautés de la Loi Macron (2015) sur les obligations du vendeur</p> <p>⇒ <i>Le formateur, diplômé de l'IAE Paris, a été Crédit Manager dans une grand groupe industriel durant 16 ans et chef de projet SAP</i></p>
--	--