

Recouvrement de créances : faire échec aux impayés

(1/1)

INFORMATIONS

DURÉE

Présentiel : 2 journées
Distanciel : 4 demi-journées
Soit 14h au total

PRIX

Présentiel / Distanciel :
1 550 € HT / personne

Prix TTC calculé en fonction du taux de TVA en vigueur à la date de réalisation de la formation.

DATES ET LIEUX

[Consultez les sessions programmées en région](#)

FORMATEUR

Expert KPMG

NATURE DE L'ACTION

Cette action de formation entre dans le champ d'application de l'article L 6313-1 du Code du Travail

SUIVI DE L'ACTION ET APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

Ceux-ci sont effectués conformément à l'article L6353-1 du Code du Travail

SANCTION DE LA FORMATION

Attestation de formation

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

[Contactez votre conseiller régional](#)

www.formation.kpmg.fr

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11920002792 auprès du préfet de la région Ile de France

KPMG Academy, association fondée par KPMG S.A., membre français de l'organisation mondiale KPMG constituée de cabinets indépendants affiliés à KPMG International Limited, une société de droit anglais («private company limited by guarantee»).

Association régie par la loi du 1er juillet 1901 et le décret du 16 août 1901 enregistrée à la Préfecture des Hauts-de-Seine sous le n° W9 22 00 3006. Tous droits réservés. Le nom KPMG et le logo sont des marques utilisées sous licence par les cabinets indépendants membres de l'organisation mondiale KPMG.

Siège social : Tour Eqho – 2 avenue Gambetta - CS 60055 – 92066 Paris La Défense Cedex
N° Siret : 309 660 637 00039
TVA Union Européenne : FR 223 096 60 637

CONTENU

PUBLIC CONCERNÉ

- DAF, comptables, Assistantes de direction, Gérant
- Toute personne impliquée dans le recouvrement des créances client

PRÉREQUIS

- Aucun

OBJECTIFS

- Prendre les mesures nécessaires pour éviter le risque d'impayé
- Connaître les moyens à mettre en œuvre pour recouvrer ses créances clients
- Optimiser la gestion du contentieux

DÉMARCHE PÉDAGOGIQUE, DOCUMENTATION REMISE ET EVALUATION

- Démarche méthodique et structurée pour faciliter l'apprentissage
- Cas pratique et mises en situation pour une application immédiate
- Personnalisation de la formation à travers une large place laissée aux échanges
- Support de formation transmis à chaque participant
- Questionnaire réalisé afin d'évaluer les compétences acquises
- Evaluation de la satisfaction et de l'engagement

RECOMMANDATIONS (DISTANCIEL)

- Microsoft Teams
- Webcam et microphone fonctionnels
- Connexion internet à haut débit

PROGRAMME

PARTIE 1 : PREVENIR LE RISQUE D'IMPAYÉS

- Etablir des documents commerciaux sécurisés
- Comment évaluer le risque client
- Les garanties : moyen de protection indispensable
- Les modes de paiement possibles
- Devancer le paiement des factures

PARTIE 2 : RECOUVRIER LES IMPAYÉS

- Le recouvrement à l'amiable
- Le recours à la justice
- Les délais de prescription
- Les procédures rapides
- La situation du débiteur insolvable
- La fiscalité des impayés des impayés

