

GESTION DU POSTE CLIENT

Améliorer votre trésorerie et vos résultats

+ Vos objectifs

- + Améliorer votre trésorerie
- + Réduire les retards de paiements
- + Eviter les clients à risque
- + Mettre en place une politique de "credit clients"

Les entreprises qui ont fait le choix de professionnaliser leur gestion du poste client améliorent de 5% et jusqu'à 10% leurs résultats nets



Contenu du programme

Le programme se compose d'une formation collective et de journées d'intervention par un consultant en entreprise.

Formation collective – 1 jour

Améliorer la gestion de son poste client

- + Politique « crédit client » à définir
- + Comment sensibiliser les acteurs ?
- + Comment identifier un client à risque ?
- + Définir une limite de crédit
- + Ouverture et suivi d'un compte client
- + Retard de paiement et impayé
- + Relances préventives, relances, contentieux
- + Impact sur les états financiers de l'entreprise
- + Comment transformer les créances en cash
- + Les spécificités de l'export

1 mois

Accompagnement individuel – 2 demi - journées

Accompagnement très opérationnel par un expert

- + Audit/diagnostic
- + Mise en place des axes d'amélioration opérationnels

Conditions financières

- Coût total du programme : 2825 € TTC
- Prise en charge par la Région Auvergne-Rhône-Alpes, l'Etat et l'Union Européenne (FEDER) : 75%
- Reste à charge de l'entreprise : **684 € TTC**

Pour qui ?

TPE/PME évoluant dans des activités industrielles ou de services industriels de la région Auvergne-Rhône-Alpes

VOTRE CONTACT :

Arnaud LORDET

arnaud.lordet@cgpme-aura.fr

Tel. : 04 72 53 74 68 - Port. : 06 22 22 14 58