

## LE CREDIT MANAGEMENT, L'ART DE SECURISER SON BFR

### LES OBJECTIFS PEDAGOGIQUES DE FORMATION

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Appréhender la valeur ajoutée d'un service Credit Management et identifier et mesurer les enjeux financiers et commerciaux,
  - Maîtriser chacun des process du cycle de vente pour définir des procédures efficaces,
  - Organiser et gérer efficacement des flux relatifs à l'encours client,
  - Définir un système d'information pour maîtriser tous les indicateurs,
  - Identifier les besoins de ressources externes et piloter ses prestataires.
- **PUBLIC VISE** : Entrepreneur, Directeur financier, Credit Manager, Trésorier, Responsable financier, collaborateur, ...
  - **NIVEAU DE CONNAISSANCES PREALABLES REQUIS** : Pas de pré requis spécifique pour cette formation
  - **LA DUREE DE FORMATION** : 2 jours (soit 14 heures)
  - **CONTENU DETAILLE DE LA FORMATION**

### Jour 1

#### LES ENJEUX FONDAMENTAUX DU CREDIT MANAGEMENT

Appréhender la valeur ajoutée du Credit Management,  
Mesurer les enjeux financiers et commerciaux  
Le BFR (la maîtrise du cash) et le compte du résultat

➤ Cas pratiques

#### LES APPORTS DU CREDIT MANAGEMENT DANS LE CYCLE DE VENTE : DE LA PROSPECTION A L'ENCAISSEMENT

Définir des procédures efficaces à chaque étape du cycle de vente.

➤ Cas pratiques

#### L'INFORMATION DISPONIBLE POUR LA MISE EN ŒUVRE DU CREDIT MANAGEMENT

Définir un système d'information optimal pour maîtriser tous les indicateurs,  
Connaître et savoir structurer l'information comptable,  
Connaître et savoir structurer et les différents systèmes d'information.

## Jour 2

### **ORGANISER ET GERER EFFICACEMENT LES FLUX RELATIFS A L'ENCOURS CLIENTS**

La relance clients proactive

La force du contentieux

➤ **Cas pratiques**

### **LE PILOTAGE DES PRESTATAIRES**

Choisir ce qui est confié à un prestataire externe

Organiser et négocier les modalités d'intervention d'un prestataire

➤ **Cas pratique**

- **LES MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES**

L'action de formation professionnelle se réalisera en présentiel ou en classe virtuelle sous la forme d'une alternance d'exposés théoriques et de démonstrations pratiques suivie d'exercices pratiques et de mises en situation.

Une feuille d'émargement signée par le stagiaire et le formateur, par 1/2 journée de formation, permettra de justifier de la réalisation de la prestation.

Pour la formation en présentiel, une salle de formation sera mise à disposition avec paperboard, connexion internet et vidéoprojecteur. L'action de formation débutera par une présentation du formateur et de chacun des stagiaires afin de permettre une adaptation optimale du processus pédagogique.

Le formateur veillera à permettre aux stagiaires de disposer régulièrement de la possibilité de s'exprimer et d'échanger avec lui, et, éventuellement, de confronter sa compréhension des concepts avec les autres stagiaires. Au cours de la formation, le formateur utilisera puis remettra des supports pédagogiques qui permettront à chaque stagiaire de suivre le déroulement de l'action de formation professionnelle, et ainsi accéder aux connaissances constituant les objectifs inhérents à ladite action de formation professionnelle.

- **L'ENCADREMENT DE L'ACTION DE FORMATION**

Les formateurs sont reconnus par des diplômes ou issus d'une expérience professionnelle dans les différents domaines tels que : Efficacité Personnelle, Développement Commercial, Ressources Humaines, Credit Management, Finance d'entreprise, Management, RSE, etc.

- **LES MOYENS D'EVALUATION MISE EN ŒUVRE ET SUIVI**

Feuille d'émargement à la ½ journée

Certificat de réalisation + Évaluation de fin de formation

- **MODALITES D'INSCRIPTION ET DELAI D'ACCES A NOTRE FORMATION :**

Afin de vous inscrire à notre formation, merci de nous contacter *21 jours minimum* avant le début de la formation *soit par Tel : 04.42.18.51.30 soit par Courriel : [contact@mappa-formation.com](mailto:contact@mappa-formation.com)*.

Un questionnaire, un CV ou toute autre pièce peuvent vous être demandés afin que nous puissions nous positionner sur votre niveau à l'entrée de la formation.

Une fois votre inscription validée, nous vous adresserons *une convention de formation et une convocation* par mail *1 semaine* avant le début de la formation. En cas de subrogation de paiement, un accord du financeur doit nous être parvenu avec le début de la formation.

- **ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP**

La loi du 5 septembre 2018 pour la « liberté de choisir son avenir professionnel » a pour objectif de faciliter l'accès à l'emploi des personnes en situation de handicap. Notre organisme tente de donner à tous les mêmes chances d'accéder ou de maintenir l'emploi. Nous pouvons adapter certaines de nos modalités de formation, pour cela, nous étudierons ensemble vos besoins. Pour toutes questions relatives aux handicaps, merci de contacter *Pascale RAMOS au 06.14.71.06.31 ou par mail au [p.ramos@mappa-formation.com](mailto:p.ramos@mappa-formation.com)*

- **CONTACT**

[contact@mappa-formation.com](mailto:contact@mappa-formation.com)