

La relance des impayés

1 jour (7H)
Ajouté le 15/06/2022 - Modifié le 17/01/2023

400€ NET

Optimiser ses relances clients

Objectifs

- Comprendre les enjeux des créances client
- Préparer la relance
- Maîtriser les principes de la communication et les règles de l'entretien téléphonique
- Faire face aux situations difficiles, engager le client à agir
- Assurer le suivi

Compétences visées

- Optimiser ses relances clients et maîtriser sa communication.

Public

Toute personne chargée du suivi des encaissements et du recouvrement des impayés.

Prérequis : Aucun pré-requis

Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap : un référent handicap étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation. Pour plus d'informations : rendez-vous sur notre page centre de formation.

Délais d'accès : L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode financement.

Programme

Le langage téléphonique

- Vocabulaire
- Expressions
- Formules
- Au travers des mots et la manière de dire, communiquer chaleur, assurance, fermeté

La relance des impayés

Typologie des débiteurs

Déterminer la typologie des débiteurs et l'action à mener qui en découle

Les différentes méthodes et types de relances

- Les méthodes de relance
- Les différents modes d'association
- Mails
- Courriers
- Appels de prévention
- Appels de relance


Optimiser sa relance téléphonique

- Le traitement des barrages éventuels
- La Construction des argumentaires adaptés à chaque type de débiteur
- La présentation (nominative)
- La vérification
- Phrase d'accroche
- Argumentation préventive ou d'attaque
- Le traitement des différentes objections et des parades correspondantes

Dates & lieux

 31 mai 2023

 Angers

 16 juin 2023

 Le Mans

Les points forts

Une offre riche et diversifiée de plus de 400 formations sur des thématiques très ciblées. Une équipe à votre écoute pour vous accompagner dans la réalisation de vos projets formation !

Retrouvez tous nos indicateurs de satisfaction et de performance sur nos pages centres de formation.

Modalités pédagogiques



**CEL, IDC, Le Mans, Formation
Continue**
02 43 21 58 12



Angers, Cholet, Saumur
02 41 20 49 59



Nantes, Saint Nazaire
02 40 44 42 42



La Roche sur Yon
02 51 45 32 89

La relance des impayés

Le formateur apporte non seulement des notions théoriques mais également un accompagnement des stagiaires vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.

De ce fait, le déroulement des formations inclut des travaux : en sous-groupes, de préparation d'exposés, de mises en situation, des exercices d'application, des ateliers de travail.

Équipe pédagogique : Les formateurs CCI FORMATION sont sélectionnés en cohérence avec les méthodes pédagogiques que nous encourageons. Ils sont référencés sur la base de leur expertise dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.

Méthodes : Les CCI des Pays de la Loire vous accueillent en proximité dans leurs établissements de formation. Nos équipements, conçus pour répondre à l'ensemble des thématiques de formation proposées, offrent un cadre d'apprentissage agréable, performant et stimulant. Découvrez sur nos pages centres de formation, la présentation détaillée de nos infrastructures.

Validation/Certification

Un positionnement est réalisé en début de formation A l'issue de la formation, les acquis de connaissances du participant seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM - quizz - mise en situation ...).

Une attestation de fin de formation pourra être remise au stagiaire à l'issue de la formation.