

<b>TITRE DE LA FORMATION</b>	<b>TITRE PROFESSIONNEL CHARGE DE RECOUVREMENT en ALTERNANCE</b> <b>Niveau 5-Bac +2 inscrit au RNCP</b>
<b>LIEU DE LA FORMATION</b>	Guadeloupe/Martinique en centre et/ou en FOAD (formation à distance)
<b>TYPE DE FORMATION</b>	Formation <b>DIPLÔMANTE</b>
<b>DUREE</b>	12 mois - 490 heures de formation théorique
<b>PRE REQUIS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Titulaire du Baccalauréat ou titre équivalent et reconnu</li> <li>• Expérience professionnelle en comptabilité, juridique, contentieux, commercial et/ou administratif</li> </ul>
<b>OBJECTIFS DE LA FORMATION</b>	<p>Au terme de la formation, le stagiaire sera capable de/d' :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Collecter les informations comptables et financières du client ;</li> <li>• Analyser le compte client ;</li> <li>• Mettre à jour la base de données clients interne ;</li> <li>• Relancer le client et négocier une promesse de paiement ;</li> <li>• Préparer l'action de recouvrement contentieuse ;</li> <li>• Préparer les injonctions de payer, les dossiers contentieux et/ou moratoires.</li> </ul>
<b>CONTENU DE LA FORMATION</b>	<p><b>Techniques de recouvrement :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La maîtrise opérationnelle de la négociation de recouvrement</li> <li>• L'importance du téléphone dans le recouvrement des créances.</li> </ul> <p><b>Mécanismes financiers :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les principes de la comptabilité</li> <li>• Le compte de résultat</li> <li>• Le bilan</li> <li>• La trésorerie</li> </ul> <p><b>Développement personnel :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Négociation et gestion des conflits.</li> <li>• La gestion de son temps et de son stress</li> <li>• Le développement de ses capacités commerciales.</li> </ul> <p><b>Prévention du risque client :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Recherche d'informations internes et externes.</li> <li>• L'audit du poste client.</li> </ul> <p><b>Aspects juridiques :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les précautions à prendre et les procédures à respecter</li> <li>• Les moyens et les garanties de paiement.</li> </ul> <p><b>Analyse du risque client dans les méthodes financières :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les principes fondamentaux de la comptabilité</li> <li>• Les techniques d'analyse financière dynamique</li> <li>• La lecture de l'information commerciale et financière</li> </ul>
<b>ÉVALUATIONS EN COURS DE FORMATION</b>	<p>Évaluations formatives en cours et/ou en fin de chaque module d'enseignement (quizz, QCM, mise en situation)</p> <p>Livret de suivi du stagiaire (appréciations du tuteur/référent pédagogique et du tuteur professionnel)</p>
<b>VALIDATION DE LA FORMATION</b>	<p>Contrôle continu</p> <p>Études de cas avec soutenances devant un jury professionnel</p>
<b>TARIFS</b>	Nous consulter
<b>FINANCEMENTS POSSIBLES</b>	OPCO, CPF, Pôle Emploi, Région
<b>PERSPECTIVES D'EVOLUTION</b>	Analyste financier- Crédit manager- Responsable de contentieux
<b>PROCHAINE SESSION</b>	<u>Lancement de la formation</u> : 18 Juin 2021- Début de formation : 21 Juin 2022
<b>CONTACTS</b>	Shaïna ECHARD- <a href="mailto:recrutement@lboutremer.com">recrutement@lboutremer.com</a> - 0590 44 64 09/06 90 20 21 05

