



Certification Professionnelle Chargé(e) de Recouvrement



MODALITÉS PRATIQUES

Accès

Inscription en ligne sur www.lboutremer.com ou sur place

Tarif

Formation financée par France Compétences et Opco

Durée & rythme

12 mois, 455 heures de formation théorique.

Lieu

Guadeloupe, Martinique, Guyane, Saint-Martin

Type de formation

Cours collectifs en présentiel et distanciel

Langue d'enseignement

Français

Accessibilité

Conditions d'accueil, d'accès et de sécurisation des parcours de formation des publics en situation de handicap (locaux, adaptation des moyens de la prestation)



FORMATION DIPLÔMANTE

Taux de satisfaction

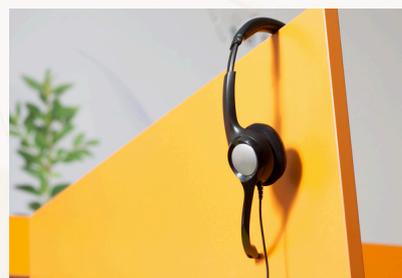
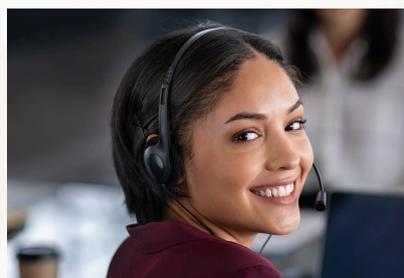
100 %

Taux de réussite

89 %

Taux d'insertion*

92 %



* Insertion professionnelle et nouveaux contrats d'apprentissage

Public cible

Entre 18 et 29 ans révolus pour un contrat d'apprentissage, sans limite d'âge pour un contrat de professionnalisation ou le détenteur d'une RQTH.

Prés-requis & niveau d'entrée

Être titulaire du baccalauréat ou d'un titre équivalent reconnu, et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.

Pré-sélection

Sur dossier, entretien et test de positionnement, accompagnement à la mise en relation des entreprises.



www.lboutremer.com

APRÈS LA FORMATION ?

PERSPECTIVES D'ÉVOLUTION

- Analyste financier
- Crédit Manager
- Responsable Contentieux



Niveau atteint en fin de parcours

Titre certifié de Niveau 5 (Bac+2) - RNCP 23655 enregistré le 11/12/2018, certification délivrée par AFDCC



Objectifs pédagogiques



- Collecter les informations comptables et financières du client
- Analyser le compte client
- Mettre à jour la base de données client interne
- Relancer le client et négocier une promesse de paiement
- Préparer l'action de recouvrement contentieux
- Etablir les injonctions de payer, les dossiers contentieux et ou moratoires.

AU PROGRAMME

Prévention du risque client : Gestion des mécanismes financiers

- Les principes de la comptabilité
- Le compte de résultat
- Le bilan
- La trésorerie

Prévention des risques client

- Recherche d'informations internes et externes
- L'audit du post client

Techniques de Recouvrement

- La maîtrise opérationnelle de la négociation de recouvrement
- L'importance du téléphone dans le recouvrement des créances
- Les fondamentaux de la communication
- La relation clients / Fournisseurs (en interne et externe)
- La collecte d'informations pour le compte des crédits managers
- L'utilisation de logiciels de recouvrement

Analyse financière

- Les principes fondamentaux de la comptabilité
- Les techniques d'analyse financière dynamique
- La lecture de l'information commerciale et financière

Études de cas

- Préparation études de cas : méthodologie
- Étude de cas sur la prévention du risque
- Étude de cas sur les aspects financiers
- Étude de cas sur les aspects juridiques

Aspects juridiques

- Les précautions à prendre et les procédures à respecter
- Conditions générales de vente, réserve de propriété, connaître les différentes formes juridiques et statut du dirigeant + garantie personnelle
- Les moyens et les garanties de paiement (chèques, traites...)
- Connaître les logiciels de recouvrement
- Rédiger une mise en demeure, réaliser une injonction de payer, un référé, une provision, une assignation en paiement
- Réaliser la déclaration de créances en cas de redressement

Bureautique

- Word
- Excel

Équipes, Méthodes & outils pédagogiques

- Équipes pédagogiques internes et externes expérimentées, qualifiées, formées aux méthodes pédagogiques digitales et dotées sur les enseignements métiers d'une expérience professionnelle en entreprise.
- Explications théoriques basées sur des démonstrations et des exercices pratiques.

Modalités d'évaluation & validation :

- Évaluation
- Contrôle continu
- Étude de cas avec soutenance devant un jury de professionnels