

LE RECOUVREMENT DE CREANCES

Public :

Salariés, cadres intermédiaires en charge du recouvrement

Objectifs :

- Permettre d'anticiper les impayés et de maîtriser les actions de recouvrement

Durée : 2 jours soit 14 heures

Prix du stage:

- Intra entreprise : 2400 € HT (groupe de 6 à 12)
- Inter entreprise : 500 € HT (par participant)

Moyens pédagogiques :

- Un formateur expert dans la relation clientèle et la négociation
- Explication de la terminologie juridique et judiciaire et exemples concrets
- En amont de la formation, passation d'un test d'intelligence émotionnel et d'un profil communicationnel
- Retour des tests le jour de la formation
- Vidéo projecteur
- Caméra
- Support
- Passation d'un test d'intelligence émotionnelle et d'un profil communicationnel

I. Sécuriser la relation client

Identifier le client en fonction de sa situation juridique

- Particuliers
- Professionnels (entreprise individuelles, sociétés, groupements divers, ...)

Constituer le dossier client

- Quels sont les documents à collecter ?
- Quelles sont les précautions à prendre lors de la mise en place du contrat ?

Gérer les modifications dans la situation juridique du client

- Particuliers : divorce, décès, ...
- Professionnels : mise en société, modifications statutaires, vente, location-gérance, ...

II. Procédures de recouvrement

Recouvrement amiable

- Relance
- Mise en demeure (forme, mention, utilité)

Procédures conservatoires

- Utilité
- Mise en œuvre

Recouvrement contentieux

- Qui poursuivre ?
- Quelle procédure utiliser (Injonction de payer, référé, procédure au fond) ?
- Comment faire exécuter une décision ?

III. Procédures collectives

Notions élémentaires sur les différents types de procédures collectives

- Procédure de sauvegarde
- Redressement judiciaire