

Recouvrement de créances /relances téléphoniques

OBJECTIFS : Organiser la relance des retards de paiement

Organiser le traitement des litiges, impliquer les commerciaux dans la relance

Accélérer les encaissements par une méthode rigoureuse

Faire face aux situations difficiles, engager le client à agir

CONTENU :

- Prévoir le cadre juridique et financier de la relance
- Bâtir une procédure de recouvrement
- Apprendre à négocier
- Se motiver à relancer
- Préparer l'entretien téléphonique
- Bien régir dans les cas difficiles

PUBLIC : responsable crédit, chef comptable, chargé de relance

DUREE : 2 jours