



LE RECOUVREMENT DE CRÉANCES

UNE MAIN DE FER DANS UN GANT DE VELOURS.

OBJECTIFS

- **ENGAGER** vos clients
- **PRÉVENIR** les impayés
- **ÉDUQUER** vos clients
- **DIMINUER** les risques
- **RÉUSSIR** sa démarche contentieuse

LA MAISON NE FAIT PAS CRÉDIT...

Comment optimiser vos actions de recouvrement de créances sans perdre votre client ? Identifiez vos axes d'amélioration à travailler et obtenez le règlement rapide de vos factures pour garantir la pérennité économique de votre entreprise.

ENSEIGNEMENTS

- Je mets en place une stratégie.
- Je comprends mon client.
- J'aiguiser mes arguments.
- Je relance en toute confiance.
- Je fais entrer rapidement du cash.
- Je me sens légitime.

MÉTHODE

Une théorie issue directement du terrain pour **IMPLIQUER**

Des techniques éprouvées pour **CONVAINCRE**

Des mises en situation réalistes (jeux de rôle) pour **VALIDER**

Une démonstration efficace pour **PERFORMER**



Entrepreneur & manager
Commercial senior



1 journée (8 heures)

