



Chargé de recouvrement

150H SUR 3 À 7 MOIS

Public

Tout public :

- Justifiant de 3 années d'expérience professionnelle tout type d'activité
- ou d'une attestation de suivi de terminale
- ou d'un titre de niveau BAC

Le métier de Chargé(e) de recouvrement

La formation consiste, après une sensibilisation aux enjeux du crédit client, à assimiler et à mettre en pratique les techniques du recouvrement de créances auprès des particuliers et des entreprises.

Le (la) chargé(e) de recouvrement se doit de maîtriser les procédures du recouvrement, les outils et les textes pour élaborer un plan de relance adapté au cas de chaque client. Homme ou femme d'action, en charge d'un portefeuille clients, il (elle) gère la relation financière client jusqu'à l'aboutissement de sa mission.

Il (elle) actionne les procédures de recouvrement indispensables à une bonne gestion du poste clients des entreprises. Le (la) chargé(e) de recouvrement exerce au sein des services Credit Management, Comptabilité, Administration des ventes, Commercial ou bien encore au sein d'une société de recouvrement. Il (elle) intervient auprès de clientèles d'entreprises ou de particuliers.

La formation

Après avoir détaillé les techniques de l'analyse de l'information comptable et commerciale, la formation est ensuite centrée sur la connaissance et la pratique des techniques de relance amiable, ce qui permet au futur chargé de recouvrement de devenir opérationnel sur son cœur de métier.

Le recouvrement contentieux, les procédures judiciaires, les techniques de l'injonction de payer viennent compléter la connaissance du processus de recouvrement que les apprenants apprendront à mettre en place au travers des procédures du recouvrement et de l'élaboration de tableaux de bords dédiés.

Une attestation de fin de formation vous est remise à l'issue de votre parcours. Comptalia vous propose également de certifier votre formation à l'occasion des sessions d'examens de novembre et mai.

Programme



Maîtriser les techniques du recouvrement amiable

- Les enjeux du recouvrement
- Les fondamentaux du recouvrement
- La relance écrite
- La relance téléphonique
- Le protocole d'accord et de transaction

Prévenir et gérer le risque client

- La prévention juridique
- La prévention financière

Gérer efficacement le contentieux client

- Les protagonistes des procédures judiciaires
- Les différentes actions envisageables
- Les techniques de l'injonction de payer
- L'exécution du titre de justice

Elaborer les outils indispensables à la gestion du crédit client

- La procédure de crédit recouvrement
- Les tableaux de bord de pilotage

Une question, un point complet sur votre projet ou un devis ? Vous souhaitez vous inscrire ? Contactez votre conseiller au **+213 561 800 991**