

# PROGRAMME DE FORMATION

Juin 2024



## 7 Remparts contre les impayés : Protégez votre trésorerie comme une forteresse.

C'est une formation intensive conçue pour aider les petites entreprises à prévenir et gérer efficacement les impayés. En s'inspirant de la défense héroïque de la forteresse de Dros Delnoch (dans le livre Légende de David Gemmel), cette formation propose sept conseils essentiels, chacun représentant un rempart pour la trésorerie des entreprises. Les apprenants apprendront à connaître et placer les points essentiels de protection dans leurs conditions générales de vente, à sécuriser leurs transactions avec des devis et bons de commande signés, et à demander des acomptes pour minimiser les risques financiers. La formation couvre également l'importance d'une communication claire, la mise en place de procédures de relance efficaces, la vérification de la solvabilité des clients, et les stratégies de recouvrement en cas d'impayés. Grâce à des exercices pratiques, des mises en situation réelles, et des outils digitaux innovants, les apprenants repartiront avec des compétences concrètes pour protéger leur trésorerie et assurer la pérennité de leur entreprise.

**Intervenante :** Charlyne PERTUS – Office Manager de Transition

Durée de la formation (en jours et en heures) :	Tarif de la formation :
Exemple : 1 journée soit 6 heures	Intra-entreprise : 1200 € HT
Public concerné :	Pré-requis :
Exemple : Tous publics, dirigeants et personnels administratifs TPE	Aucun.

## Contenu de la formation :

**MODULE 1** : Rédiger des CGV précises

**Objectifs :**

- Définition et importance des CGV.
- Principaux éléments à inclure (délais de paiement, modalités, RGPD)
- Rôle des CGV comme premier rempart contre les impayés

**MODULE 2** : Avoir un bon de commande ou devis signé

**Objectifs :**

- Importance de la validation formelle
- Éléments essentiels d'un devis ou bon de commande
- Introduction et avantages de la signature électronique

**MODULE 3** : Prendre des acomptes

**Objectifs :**

- Importance des acomptes pour la trésorerie
- Stratégies de demandes d'acomptes
- Gestion de l'impact sur la relation client

**MODULE 4** : Avoir une communication claire

**Objectifs :**

- Importance de la clarté dans la communication.
- Informations essentielles à inclure dans les factures.
- Modèles de communication efficace.

**MODULE 5** : Avoir une procédure de relance des impayés

**Objectifs :**

- Importance d'une procédure de relance structurée
- Phases de relance et timing
- Outils digitaux pour les relances

**MODULE 6** : Vérifier la solvabilité de vos clients

**Objectifs :**

- Méthodes de vérification de la solvabilité
- Présentation de Ruby Payeur : annuaire
- Intégration de la vérification dans le processus de vente

**MODULE 7** : Avoir une MESORE : un partenaire de confiance

**Objectifs :**

- Définition d'une MESORE
- 3 étapes du recouvrement
- Présentation de toutes les fonctions de Rubypayeur

## Objectifs de la formation :

### Objectifs Pédagogiques :

- Comprendre et appliquer les bases essentielles pour la prévention des impayés
- Développer des stratégies efficaces pour sécuriser les flux de trésorerie
- Mettre en place des procédures et outils pour la gestion proactive des impayés

### Compétences & aptitudes visées :

- Capacité à rédiger des documents contractuels solides
- Aptitude à gérer les relations clients et la trésorerie de manière proactive
- Compétence en gestion des impayés et utilisation d'outils digitaux dédiés

**Ces éléments devront être évalués dans le questionnaire d'évaluation.**

## Modalités pédagogiques :

### Pédagogie utilisée :

Une formation 100 % interactive et concrète.

Sous forme d'exposé pour la partie théorique avec utilisation d'un diaporama.

Active participative et démonstrative pour la partie pratique : échanges, jeux de rôle, mises en situation, démonstrations d'outils digitaux.

### Grille et modalités d'évaluation :

- Auto-évaluation des acquis par les participants : questionnaire d'évaluation en fin de session. Quiz à mi-parcours pour éviter le décrochage.
- Remise d'une attestation de formation

### Modalités techniques et pédagogiques d'accompagnement (en présentiel, à distance ou en mixte) :

- Présentiel
- Ou en Distanciel (ZOOM ou Teams)

### Support de contractualisation :

- Compte-rendu d'entretien(s) avec le client
- Convention de formation

## Modalités d'accès à la formation :

### Nombre de participants min / max :

- 2 à 10 personnes en intra-entreprises, 1200 € HT la formation.
- 5 à 10 personnes en inter-entreprises, 350 € HT par personne.

### Délais d'accès :

La formation peut être réalisée dans les 1,5 à 3 mois à compter de la prise de contact et d'échanges avec SET UP formation. En cas de public en situation de handicap et en fonction du handicap, le délai d'accès peut être porté à 4 mois maximum afin de ré-adapter le programme si cela est possible, et si ce n'est pas le cas, pouvoir ré-orienter le demandeur vers les organismes dispensateurs de ce type de prestation.

### Accessibilité :

En cas de handicap, merci de contacter SET UP pour étudier la faisabilité de l'accès à la formation.

## Évaluation

- Exercice pratique ou mise en situation à la fin de chaque module
- Outil utilisé pour l'évaluation en cours de formation : quiz, mise en situation
- Questionnaire d'évaluation de l'action de formation à chaud et à froid.

## Calendrier

Formation dispensée en intra-entreprises ou en inter-entreprises. Merci de contacter l'organisme de formation pour planifier les dates de réalisation de la formation.

Pour toute demande personnalisée, et afin de répondre au mieux à vos attentes/besoins, merci de nous contacter directement par mail à l'adresse suivante : [formation@setup-cae.fr](mailto:formation@setup-cae.fr)