

La comptabilité clients et la Créance en 1 journée

Le 10/09/2026

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Connaître les règles et modalités de facturation
- Connaître les règles juridiques et fiscales applicables à la comptabilité client
- Savoir comptabiliser les opérations de vente
- Savoir clôturer une opération de vente
- Traiter la TVA sur les opérations de vent
- Comprendre l'importance de la gestion des créances clients dans l'entreprise.
- Maîtriser les outils et techniques pour gérer efficacement les créances.
- Savoir mettre en place une stratégie de relance adaptée et gérer les litiges.

CONTENU

Qu'est-ce que la comptabilité clients ?

En comptabilité, la comptabilité clients consiste en la gestion des transactions comptables avec les clients de l'entreprise. Elle consiste notamment en la gestion du portefeuille clients de l'entreprise ainsi qu'au traitement des factures. C'est un élément fondamental d'une entreprise.

AVANT LA FORMATION

- Entretien téléphonique avec le formateur afin de personnaliser votre formation.
- Le programme de formation ci-dessous pourra donc être modifié gratuitement en fonction de vos attentes.

Introduction à la Comptabilité Clients

- Importance de la gestion des comptes clients dans la santé financière de l'entreprise.
- Vue d'ensemble des objectifs de la formation.

Règles et Modalités de Facturation

- Principes de base de la facturation : mentions obligatoires, formats, délais.
- Exercices pratiques sur la création de factures conformes.

Règles Juridiques et Fiscales

- Aperçu des règles juridiques régissant les relations commerciales.
- Compréhension des obligations fiscales liées aux ventes, notamment la TVA.

**CONTACTEZ
NOUS**

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité :
76820087382



Comptabilisation des Opérations de Vente

- Étapes pour enregistrer correctement les ventes dans les comptes clients.
- Techniques pour gérer les remises, rabais et ristournes.

Clôture d'une Opération de Vente et Traitement de la TVA

- Méthodes pour clôturer une vente dans les livres comptables.
- Calcul et déclaration de la TVA sur les ventes.

Gestion des Créances Clients

- Importance de la surveillance des créances pour la trésorerie.
- Outils et méthodes pour suivre et analyser les soldes clients.

Outils et Techniques de Gestion des Créances

- Présentation des logiciels et applications dédiés à la gestion des créances.
- Stratégies pour minimiser le risque de non-paiement.

Stratégie de Relance et Gestion des Litiges

- Élaboration d'un plan de relance personnalisé : quand et comment relancer.
- Techniques pour gérer les litiges et recouvrer les créances en souffrance.

Ateliers Pratiques et Études de Cas

- Simulations d'enregistrement des ventes, de gestion des créances et de traitement fiscal.
- Résolution de cas pratiques sur la gestion des litiges et la relance des clients.

FIN DE LA FORMATION

- Débrief de la formation avec le formateur pour consolider vos connaissances.

PREREQUIS

- Maîtriser les opérations courantes en comptabilité

PUBLIC VISE

Comptable, collaborateur comptable ou personne assurant une fonction comptable,
Toute personne concernée par la comptabilité clients

- Formation individuelle ou collective (garantie à partir du premier inscrit)
- Formation assurée au sein de vos locaux ou dans une salle de formation dans la ville de votre choix
- Dates de votre choix sans surcoût
- Entretien téléphonique préalable avec notre formateur afin de personnaliser votre formation
- Inscription à réaliser 15 jours avant le démarrage de la formation
- Horaires : de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h
- Nombre de participants : de 1 à 20 participants (au delà nous consulter)
- **Formation accessible à toutes personnes porteuses de handicap. Locaux adaptés.**

DUREE

7 heures

**CONTACTEZ
NOUS**

Du Lundi au Vendredi

de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00

Par téléphone au **05 31 60 07 07**

Par email : serviceclient@formasuite.fr

Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE

12 rue Courbet 82000 Montauban

SIRET : 842 016 594 00017

N° de déclaration d'activité :

76820087382

- Après avoir défini les termes liés à la comptabilité clients et autres notions de base, il s'agit de comprendre, au travers de cas pratiques, les différents outils d'analyse des comptes clients ainsi que leurs spécificités
- Le formateur, hautement qualifié selon nos standards de recrutement, suit tout au long de la formation le ou les participants, afin d'ancrer ces connaissances.
- Les tests réalisés à la fin de la mission ont pour but d'évaluer la compréhension du participant au travers d'un compte-rendu personnalisé qui correspond au secteur d'activité de la personne concernée.
- Les outils utilisés durant la formation sont délivrés aux participants en fin de formation, sous forme de livret résumé comprenant la correction des exercices réalisés.
- Le formateur fournit une attestation reprenant l'ensemble de l'accompagnement et des connaissances délivrées durant la formation.

Moyens et supports pédagogiques :

- Evaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Retours d'expériences
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Remise d'un support pédagogique
- Echanges interactifs
- Intervention d'un formateur expert dans son domaine

Modalités d'évaluation et de suivi :

- Grille d'évaluation (test de positionnement)
- Entretien téléphonique avec le formateur avant la formation
- Travaux pratiques
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Echange avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone et mail
- Exercices corrigés, études de cas réels, mise en application concrète et utile
- Évaluation pour valider vos acquis en fin de formation

Profil du formateur :

- Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation.
- Le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.
- Formateur référent : M.Lacave Téléphone : 05 31 60 07 07

Une attestation de formation sera délivrée au stagiaire.

**CONTACTEZ
NOUS**

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité :
76820087382

**CONTACTEZ
NOUS**

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité :
76820087382