FORMASUITE

PROGRAMME DE LA FORMATION

Maîtriser la Comptabilité Clients : Processus, Suivi et Relances

Le 04/11/2026

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre le cycle et les principes fondamentaux de la comptabilité clients.
- Maîtriser l'enregistrement comptable des opérations liées aux clients.
- Suivre et analyser les comptes clients pour une gestion efficace des créances.
- Mettre en place des outils de relance et de prévention des impayés.
- Optimiser la gestion des créances clients pour améliorer la trésorerie de l'entreprise.

CONTENU

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.

Jour 1 : Les fondamentaux de la comptabilité clients
Matin : Comprendre le cycle de la comptabilité clients

- Définition et rôle de la comptabilité clients dans l'entreprise.
- Les étapes du cycle clients : de la commande au règlement.
- Les documents commerciaux : devis, bon de commande, facture, avoir.
- Les principes de reconnaissance du chiffre d'affaires en comptabilité.
- Atelier pratique : analyse et traitement d'une chaîne documentaire clients.

Après-midi : Enregistrement comptable des opérations clients

- Comptabilisation des ventes : TVA collectée et rabais, remises, ristournes.
- Gestion des acomptes clients et des avances.
- Traitement comptable des créances douteuses et irrécouvrables.
- Gestion des provisions pour dépréciation des créances clients.
- Atelier pratique : saisie comptable d'opérations clients et calcul des provisions.

Jour 2 : Suivi, recouvrement et analyse des créances clients
Matin : Suivi et gestion des comptes clients

- Lettrage et rapprochement des comptes clients.
- Suivi des échéances et gestion des retards de paiement.
- Élaboration d'un tableau de bord pour la gestion des créances clients.

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

- Analyse des indicateurs clés : délai moyen de paiement, taux de rotation des créances.
- Atelier pratique : construction d'un tableau de suivi des créances clients.

Après-midi : Recouvrement et prévention des impayés

- Stratégies de relance client : outils et techniques.
- Gestion des litiges et négociation avec les clients débiteurs.
- Procédures de recouvrement amiable et judiciaire.
- Mesures pour prévenir les impayés : évaluation de la solvabilité des clients.
- **Atelier pratique :** simulation de relance et gestion d'un litige client.

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

14 heures

PEDAGOGIE

- 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 test 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.