FORMASUITE

PROGRAMME DE LA FORMATION

Maîtriser la Comptabilité Client (3 jours)

Le 02/11/2026

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Évaluer les procédures de contrôle interne pour la comptabilité client
- Appliquer les principes comptables aux opérations du cycle client
- Analyser les mentions du contrat de vente et les clauses de paiement
- Déduire les règles et mentions obligatoires de facturation
- Évaluer les escomptes et intérêts de retard dans la gestion des comptes clients
- Analyser les opérations de vente, telles que factures et remises
- Intégrer les encaissements, lettrer les comptes clients
- Évaluer les règles de la TVA applicables aux comptes clients
- Analyser les comptes clients dans l'arrêté des comptes
- Développer des méthodes préventives pour le recouvrement des impayés

CONTENU

Jour 1
Matin : Fondamentaux de la Comptabilité Client

- Compréhension des principes comptables appliqués au cycle client
- Importance des procédures de contrôle interne pour sécuriser les opérations
- Présentation des documents comptables essentiels dans la gestion client
- Distinction entre les différents types de ventes et leur traitement comptable
- Analyse des mentions obligatoires sur les factures
- Rôle de l'assistant comptable dans le suivi des comptes clients
- Impact des politiques de crédit sur la gestion des créances
- Importance de la précision dans la tenue des registres

Après-midi : Gestion des Transactions et Facturation

- Évaluation des escomptes et intérêts de retard dans les comptes clients
- Analyse des opérations de vente : factures, avoirs, rabais, remises et ristournes
- Application des règles de facturation et mentions obligatoires
- Gestion des encaissements et lettrage des comptes clients
- Traitement des effets à recevoir et suivi des paiements
- Importance de la communication avec les clients pour le suivi des transactions
- Utilisation de logiciels comptables pour optimiser la gestion des factures

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

- Rôle des politiques de recouvrement dans la gestion des créances

Jour 2
Matin : TVA et Réglementation

- Évaluation des règles de la TVA applicables aux comptes clients
- Gestion de la TVA dans les opérations de ventes et facturation
- Suivi des déclarations de TVA et obligations fiscales
- Impact des régulations fiscales sur la comptabilité client
- Importance de la conformité légale dans la gestion des transactions
- Rôle des audits internes pour assurer la conformité fiscale
- Utilisation des outils numériques pour la gestion de la TVA
- Suivi des mises à jour légales et réglementaires

Après-midi : Analyse et Clôture des Comptes Clients

- Analyse des comptes clients dans l'arrêté des comptes
- Évaluation des dépréciations des créances douteuses
- Gestion des pertes irrécouvrables et leur impact financier
- Importance de la réconciliation des comptes clients
- Techniques pour améliorer la rotation des comptes clients
- Rôle de l'analyse financière dans la prise de décision
- Utilisation des indicateurs de performance pour évaluer la santé des comptes clients
- Stratégies pour maintenir de bonnes relations avec les clients

Jour 3
Matin : Recouvrement et Gestion des Impayés

- Développement de méthodes préventives pour le recouvrement des impayés
- Gestion juridique efficace pour le recouvrement amiable
- Importance de la communication proactive avec les clients en retard de paiement
- Rôle des procédures internes dans la gestion des impayés
- Techniques pour négocier des accords de paiement avec les clients
- Impact des impayés sur la trésorerie de l'entreprise
- Utilisation des services de recouvrement externes en cas de besoin
- Suivi des indicateurs de performance pour le recouvrement

Après-midi : Optimisation et Innovation

- Stratégies pour l'amélioration continue des processus de comptabilité client
- Intégration des nouvelles technologies pour optimiser les opérations
- Analyse des tendances futures en comptabilité client
- Impact des innovations technologiques sur la gestion des comptes clients
- Encouragement de la collaboration entre les départements pour améliorer l'efficacité
- Rôle de la formation continue pour maintenir la qualité des opérations
- Importance de l'innovation dans la gestion des comptes clients
- Suivi des évolutions du marché pour anticiper les changements

FORMASUITE

PROGRAMME DE LA FORMATION

FIN DE LA FORMATION

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

PREREQUIS

- Avoir un intérêt pour la comptabilité et la gestion-comptable

PUBLIC VISE

Managers, ingénieurs, chefs de projet, chefs d'entreprise, contrôleurs de gestion
Toute personne désirant se familiariser avec la lecture d'un bilan et d'un compte de résultat d'une entreprise

- 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

21 heures

PEDAGOGIE

- Après avoir défini les termes d'une analyse comptable et autres notions de base, il s'agit de comprendre, au travers de cas pratiques, les différents outils d'analyse d'un bilan et d'un compte de résultat.
- 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

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

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.