FORMASUITE

PROGRAMME DE LA FORMATION

Optimiser le Recouvrement des Créances : Approches Amiables et Judiciaires

Le 10/11/2026

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Adopter les bons réflexes pour recouvrer les impayés
- Maîtriser les bases juridiques du recouvrement de créances
- Gérer le recouvrement amiable et contentieux efficacement
- Éviter les pièges du recouvrement selon le profil du débiteur
- Adapter le recouvrement à la situation spécifique du débiteur

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.

Le programme de la formation :

Jour 1

Matin : Introduction au Recouvrement des Impayés

- Comprendre les enjeux du recouvrement des créances impayées
- Acquérir les réflexes essentiels pour un recouvrement efficace
- Identifier les étapes du processus de recouvrement pré-contentieux
- Étudier les outils et techniques de relance amiable
- Analyser les causes fréquentes des impayés et comment les anticiper
- Mettre en place une stratégie de suivi des créances
- Évaluer les indicateurs de performance du recouvrement
- Examiner des cas pratiques pour illustrer les bonnes pratiques

Après-midi : Notions Juridiques Essentielles

- Acquérir les notions juridiques clés pour le recouvrement
- Comprendre les droits et obligations des créanciers et débiteurs
- Étudier les différents types de créances et leurs spécificités
- Analyser les documents contractuels et leur rôle dans le recouvrement
- Préparer un dossier juridique solide pour le contentieux

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

- Identifier les recours légaux disponibles en cas d'impayé
- Évaluer les implications juridiques des actions de recouvrement
- Analyser des exemples de jurisprudence en matière de recouvrement

Jour 2

Matin : Gestion du Recouvrement Amiable et Contentieux

- Développer une stratégie de recouvrement amiable efficace
- Gérer les négociations avec les débiteurs de manière constructive
- Identifier les situations nécessitant un passage au contentieux
- Préparer et initier une procédure de recouvrement judiciaire
- Évaluer les coûts et bénéfices des différentes actions de recouvrement
- Étudier les procédures simplifiées de recouvrement judiciaire
- Analyser des cas pratiques de passage du pré-contentieux au contentieux
- Mettre en place un plan d'action pour le suivi des dossiers contentieux

Après-midi : Éviter les Pièges et Adapter le Recouvrement

- Identifier les pièges courants dans le recouvrement des impayés
- Adapter la stratégie de recouvrement en fonction de la situation du débiteur
- Gérer les débiteurs en difficulté financière avec tact et efficacité
- Évaluer les risques liés aux différentes actions de recouvrement
- Mettre en place des mesures préventives pour éviter les impayés
- Analyser les impacts des actions de recouvrement sur la relation client
- Étudier des exemples de gestion réussie des impayés complexes
- Mettre en place un système de veille pour anticiper les difficultés

FIN DE LA FORMATION

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

PREREQUIS

Aucun

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.**

FORMASUITE

PROGRAMME DE LA FORMATION

DUREE

21 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.

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

FORMASUITE

PROGRAMME DE LA FORMATION

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