



**T09**

## **COMMERCIAUX LES ASPECTS FINANCIER DE L'ACTE DE VENTE**

Une parfaite communication entre les gestionnaires des comptes clients et la force de vente est un atout formidable pour l'entreprise dans la réalisation de ses objectifs: meilleure satisfaction des clients, détection donc résolution plus rapide des litiges, réduction des délais de paiement, amélioration de la trésorerie.

La force de vente est rarement formée aux aspects juridiques et économiques de l'acte de vente alors que les acheteurs sont conscients de ces enjeux; Cette formation apporte de réelles réponses aux attentes des commerciaux en la matière

### **OBJECTIFS OPERATIONNELS**

- Homogénéiser les compétences de l'équipe commerciale
- Assimiler les notions de retard et leurs conséquences
- Maîtriser les risques liés lors de l'ouverture d'un compte
- connaître les différents moyens de paiements et les garanties afférentes
- Vendre lors de l'entretien avec le client:
  - Les conditions générales de vente
  - Le délai de règlement le plus court possible
  - Le moyen de paiement approprié à chaque situation

### **PUBLIC CONCERNE**

- L'ensemble de la force de vente de l'entreprise
- Collaborateurs du service administration des ventes
- Tout collaborateur de l'entreprise ayant un rôle dans le process vente-facturation-relance
- ( Aucune connaissance comptable est nécessaire.)

### **SUPPORT**

- Presentation PowerPoint

### **DUREE**

- 1 jour : Cette formation, en intra peut être proposée en une demie journée

### **METHODE PEDAGOGIQUE**

- Succession d'exposés et d'exemples pratiques

## **PROGRAMME FORMATION**

### **Ouverture du stage sur les raisons et les objectifs de la formation**

- Les enjeux de la gestion des comptes clients
  - Coût du crédit interentreprises
  - Coût de prévention et de couverture du risque
  - Coût de financement
  - Perte sur créances douteuses, incidence sur la marge
  - Effort commercial pour compenser une perte
- Les objectifs du service crédit recouvrement
- La politique de crédit de l'entreprise
- Un impayé: pourquoi
  - Typologie des comportements conduisant au non-paiement
  - Influence de la qualité du fournisseur sur les motivations de paiement
- Bien connaître ses clients
  - Importance du recensement des informations
  - Les informations importantes
- Couvrir et sécuriser le risque
  - Analyse des risques en fonction du statut, de la typologie et de la solvabilité des clients
- Les délais de paiement
- les moyens de paiement
- Les documents commerciaux
  - Commande, facture, bon de livraison...
- La communication avec le service financier
- l'environnement juridique de l'acte de vente, la négociation commerciale
  - Les clauses & articles du contrat, le bon de commande