



VENDRE C'EST BIEN, ÊTRE PAYÉ, C'EST MIEUX !
CREDIT MANAGEMENT ASSISTANCE
<http://cmassistance.fr/>

FORMATION

La relance écrite et téléphonique

Objectifs : Relancer avant l'échéance afin de prévenir un problème de paiement

Public : Responsable facturation ou des comptes clients

Formateur : Crédit Manager habitué aux relances téléphoniques France et étranger

Durée : 1 jour => Date à déterminer

Lieu : Entreprise — CCI — Chambre des Métiers ou Organisme de formations

Prix : 450 € hors taxes par jour (Prise en charge OPCA ou DIF)

CONTENU

- 1– La relance écrite
- 2– Attitudes à adopter face aux relances sans effet
- 3– Exemples de lettres de relance
- 4– Optimiser la relance en utilisant le profil payeur
- 5– La relance téléphonique
- 6– Le recouvrement contentieux
- 7– La sous-traitance du recouvrement

Crédit Management Assistance

c/o M. FOLGOAS
Les Chenes verts
Quartier la croix
26250 Livron sur Drôme



Tél : 06.10. 63. 68. 16

Courriel :

contact@cmassistance.fr

Site internet :

<http://cmassistance.fr>