

Techniques de Recouvrement Judiciaire

Lien : https://maroc-performance.com/formation/techniques-de-recouvrement-judiciaire

DURÉE
2 jours (14h)

RÉFÉRENCE
FNC178

CATÉGORIE
Recouvrement

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Prévoir des clauses contractuelles protectrices
- Organiser la relance des retards de paiement
- Créer un circuit de gestion active des litiges
- Impliquer les commerciaux dans la relance
- Repérer les clients douteux
- Mener un entretien de relance, négocier
- Connaître les enjeux d’une bonne gestion des impayés
- Savoir détecter une source d’insolvabilité

Maroc Performance

👥 POUR QUI ?

- ✔ Credit-manager
- ✔ Responsable RH, Chargé RH, DRH
- ✔ Directeurs Généraux
- ✔ Responsables Juridiques
- ✔ Responsables d'entreprise
- ✔ Chargés de Recouvrement

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Prévenir l’impayé

- Contrôler la solvabilité du débiteur, la structure juridique du client et les garanties prévues au contrat
- Les principales clauses à insérer dans les conditions générales de vente
- Mesurer l'efficacité du cautionnement et des autres garanties
- Affacturage et assurance-crédit

2 / Diagnostiquer l’insolvabilité

- Identifier les causes de retard de paiement internes et externes
- Mesurer l'incidence des litiges
- Signes de dégradation des clients

3 / Créer sa procédure de relance

- Calendrier et mode et de relance par segment de client : écrit, téléphone, visite en clientèle
- Collaborer avec les commerciaux
- Renforcer la relation client par le traitement des litiges
- Quand bloquer les livraisons, mettre en demeure, au contentieux
- Cas pratique : dossier réel

4 / Les bons outils de gestion

- Rédiger des écrits de relance efficaces
- Lettre de rappel et mise en demeure : les écueils à éviter lors de la rédaction de ses relances écrites et son formalisme

Maroc Performance

- Négocier l'abandon partiel de créances
- Recourir à l'intervention d'un huissier
- Accorder un délai de paiement : le moment où le décider

5 / Relancer différentes catégories de clients

- Modes de paiement et garanties à l'international
- Recouvrer les créances publiques, sur des particuliers

6 / Mener un entretien de relance

- Les étapes de la relance : les 4 C
- Questionnement, reformulation, recentrage
- Bonnes expressions et termes à éviter
- Réagir au client agressif

7 / Apprendre à négocier

- Les étapes de la négociation
- Rechercher une solution "gagnant - gagnant"
- Répondre non et préserver la relation commerciale
- Cas pratique Rédaction d’un accord transactionnel

Maroc Performance

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

25 au 26 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
27 au 28 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
24 au 25 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
26 au 27 Août 2027	Présentiel - Casablanca
26 au 27 Oct. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance