

Les commerciaux et le cash

Former vos commerciaux au cash pour qu'ils n'aient plus peur d'en parler lors de leurs rendez-vous.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Maîtriser les éléments de la négociation financière et savoir s'en servir lors des contacts commerciaux pour les introduire dans la négociation.

PROGRAMME

Introduction :

- Les objectifs de la formation
- Les définitions du vocabulaire du cash
- Le bilan, le compte de résultats, les prévisions de trésorerie
- Les leviers du cash (le cycle client de la commande à l'encaissement)
- Pourquoi le commercial est-il concerné ?

Les enjeux pour votre entreprise :

- Les enjeux de marge (moins de perte, fidélisation des clients, moins de frais)
- Les enjeux de cash (augmentation de la trésorerie)
- Des exemples concrets

La négociation commerciale dans ses aspects financiers :

- Les documents et informations à demander au client
- Les conditions générales de vente (CGV)
- L'environnement légal (la Loi de Modernisation de l'Economie)
- Les délais de paiement (acomptes, 30 jours nets, ...) : comment les négocier ?
- Les modes de règlement: quels sont-ils, ce qu'il faut éviter, comment les négocier ?

L'organisation du suivi des clients :

- Le crédit client : pourquoi un plafond d'encours ?, le rôle du commercial
- La relance client : comment est-elle organisée, quelle importance pour le commercial ?
- Les litiges: pourquoi ne faut-il pas les ignorer, comment les traiter ?

COMPETENCES VISEES

- Comprendre et maîtriser le langage du cash
- Connaître les leviers du cash
- Savoir négocier les éléments clés financiers de la vente
- Savoir appuyer la comptabilité / finance dans les relations avec les clients

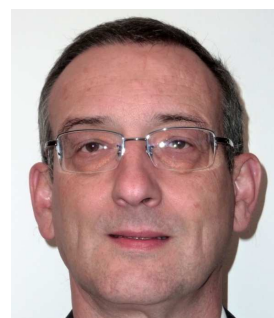


REF: TR002

DUREE:

1 jour

FORMATEUR:



Michel Pivot

Directeur Financier,

Expert en optimisation de la trésorerie des entreprises

PUBLIC CONCERNE:

- Dirigeants de PME
- Commerciaux
- Equipe de Direction

PREREQUIS:

- Pas de prérequis

DAF Evolution SARL au capital de 5 000€

2 rue de l'Eglise - 95450 Commeny - Tel : 06 11 20 88 91 www.dafevolution.fr contact@dafevolution.fr
RCS PONTOISE: 751 905 613 00012 - NAF 7022Z - N° TVA FR87751905613 - N° Formation 11 95 05647 95