

🔗 Digitalisation des activités de credit management

Amorcer ou accélérer la transformation digitale des activités credit management

Code
701066

Durée
2 jours / 14 heures

Tarif Inter*
1 834 € HT

**Repas inclus (en présentiel)*

PROCHAINES SESSIONS

- **PARIS :**
9-10 Sep. 2024
- **A DISTANCE :**
9-10 Sep. 2024
- **PARIS :**
5-6 déc. 2024
- **A DISTANCE :**
5-6 déc. 2024

🔗 [Voir toutes les sessions](#)

PUBLIC

Credit Managers – Responsables
Recouvrement – Responsables projet
IT – Responsables Financiers –
Contrôleurs de gestion – Dirigeants

PRÉ-REQUIS

Avoir une bonne connaissance des fondamentaux du Credit Management & Recouvrement

NIVEAU D'EXPERTISE

Perfectionnement

LES POINTS FORTS

Pédagogie qui favorise l'interactivité entre participants et intervenant

Remise des modèles de construction des différents tableaux

Exercices construits à partir de situations réelles

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des

Objectifs pédagogiques

- Identifier les principales fonctionnalités des nouvelles technologies fiables et accessibles
- Préciser quels sont les leviers fonctionnels et les techniques d'une digitalisation du credit management et recouvrement
- Calculer le retour sur investissement (ROI)
- Evaluer la pertinence des plateformes et réaliser le rapport de choix
- Mettre en œuvre les différentes étapes pour réussir un projet de déploiement d'une plateforme

Programme de la formation

Les principales fonctionnalités des plateformes de Credit Management proposées par les éditeurs

- Les principales fonctionnalités proposées
- Les avantages et les inconvénients de la digitalisation
- Les impacts sur l'environnement humain, technique, sécuritaire, réglementaire

L'état des lieux pour mesurer les besoins fonctionnels des acteurs internes

- Les besoins sont-ils couverts pour piloter les activités credit clients ?
- Les contraintes des outils existants, leurs forces et leurs faiblesses
- Quels sont les enjeux majeurs et les axes de progrès ?
- Quelles sont les améliorations attendues par la direction et les différents acteurs internes ?

Les prérequis pour identifier ses besoins fonctionnels et techniques

- Le référentiel et les données du fichiers clients
- Les données comptables
- Quelle organisation et quels périmètres ?
- Quels sont les règles de gestion du groupe ?
- Quels sont les acteurs internes de la chaine « Sales to Cash » ?
- Quels process par activité credit management et quels rôles futurs de chaque acteur du poste clients ?
- Quel est le périmètre d'activité et de responsabilité des futurs utilisateurs ?
- Cas pratiques : identifier les leviers potentiels de son entreprise, analyser le référentiel des données clients de son entreprise, identifier les acteurs internes concernés et rédiger une charte credit management

La rédaction du cahier des charges fonctionnels et techniques

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
 - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service
 - ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

- La rédaction d'un cahier de spécifications fonctionnelles et de spécifications techniques
- Le paramétrage
- La passerelle des données

Calculer le Retour sur Investissement

- La définition des besoins futurs et les facteurs clés de succès
- Les investissements à prévoir
- Le calcul des impacts sur le cash et sur les risques
- Le calcul des KPI
- La présentation au comité de direction
- Cas pratiques : identifier les investissements à prévoir ainsi que les ressources, calculer le ROI : productivité, cash, KPI

Le rapport de choix

- La définition des critères d'évaluation fonctionnels et techniques
- La définition des attentes sur la gestion de projet
- Quels sont les prérequis du choix de l'éditeur ?
- Les délais de déploiement des éditeurs
- L'accompagnement à la conduite du changement

Rédiger un rapport de choix

- Cas pratiques : analyser la pertinence de 2 offres, réaliser le rapport de choix
Les participants sont invités à se munir de leur PC

Parmi nos formateurs



Laura Delmas

Conseil en credit management

Laura DELMAS a plus de 20 années d'expérience professionnelle alliant responsabilités fonctionnelles et opérationnelles. Après seize années au sein de HP et le Groupe SONEPAR, elle acquiert une solide expertise en credit management. Elle a ensuite mené des missions de conseil dans différents secteurs d'activité. Elle intervient régulièrement en tant que formatrice sur l'ensemble des activités crédits clients. Elle a une parfaite maîtrise des processus stratégiques et opérationnels du cycle de vente.