

Maîtriser les éléments financiers de la négociation commerciale

<https://www.estim-formation.com/formation-negociation-commerciale>

Objectifs de la formation

- Comprendre le langage financier afin de gagner en crédibilité commerciale auprès du client et en interne.
- Passer de la dimension commerciale classique à une dimension élargie de conseil et d'acteur de la relation avec le client.
- Donner les outils pratiques et les arguments afin d'améliorer les marges grâce à la négociation de la gestion de la relation financière client.

Programme pédagogique

Connaître les risques financiers liés à la vente

- Faillites d'entreprises
- Coût des impayés
- Coût des délais de paiement
- Cadre juridique de la vente
- Processus clés et service crédit

Recueillir et comprendre les informations économiques et financières critiques sur les clients

- Identité du client
- Compte de résultat
- Bilan
- Autres informations

Capitaliser sur la politique crédit de l'entreprise

- Communiquer avec le service financier
- Segmentation de la clientèle en fonction du risque estimé
- Définition du plafond de crédit et gestion des encours
- Situer la politique de crédit de l'entreprise par rapport aux autres acteurs du marché

Négocier les délais de paiement

- Conditions générales de vente et clauses particulières
- Obligations légales ou réglementaires
- Délai réel
 - Impact du « fin de mois », du mode de facturation, du relevé mensuel, des remises à l'escompte, intérêts de retard
- Délais de paiement masqués

Négocier les moyens de paiement

- Analyse des principaux moyens de paiement : chèque, virement, mandat, effet, prélèvement
- Risques et garanties associés à chaque moyen de paiement

Prérequis et public cible

Prérequis de formation :

Ce programme de formation ne nécessite pas de pré-requis particulier.

Cette formation est ouverte à tous les publics.

Modalité d'évaluation pédagogique

Evaluation des compétences acquises par les stagiaires :

A l'issue de la formation, un contrôle de connaissances permettra d'évaluer les compétences acquises par chaque participant.