

DÉVELOPPER SES TECHNIQUES DE NÉGOCIATION EN RECOUVREMENT



PUBLIC & PRÉREQUIS

Cette formation est destinée aux gestionnaires et aux collaborateurs en charge du recouvrement de créances amiables ou contentieuses.

Prérequis : avoir suivi le stage Asffor « Réussir un entretien de Recouvrement » ou connaissances équivalentes.

ANIMATION

I Christophe DAYRAUT,

20 ans d'expérience en recouvrement amiable, contentieux, gestion des risques et management d'équipes

PROGRAMME

INTRODUCTION

Ne Négocions jamais avec nos peurs mais n'ayons jamais peur de Négocier

- I. DÉFINIR LES QUALITÉS ESSENTIELLES D'UN BON NÉGOCIATEUR**
- II. NÉGOCIER EST UN « ART » QUI S'APPREND**
- III. CONNAITRE LES 7 RÈGLES D'OR FONDAMENTALES DE LA NÉGOCIATION**
- IV. SAVOIR SÉCURISER LES CRÉANCES**
 1. Les faits générateurs
 2. Les modalités à respecter
- V. IDENTIFIER L'OBTENTION D'UN TITRE EXÉCUTOIRE**
 1. La voie amiable- Garantir la créance par la négociation
 2. La voie judiciaire, dernier rempart
 3. Les différentes voies d'exécution

OBJECTIFS & MÉTHODE

- Les stagiaires auront une vue globale des règles d'or de la négociation
- Ils auront une vue d'ensemble des méthodes de travail utilisables pour trouver et décrocher des soldes et des accords de régularisation
- Ils seront capables de gérer les relations téléphoniques avec le client de bout en bout de la relation
- Le cours alterne les apports théoriques du formateur soutenus par des exemples et des séances de réflexions et travail en groupe (jeux et mise en situation dans différents contextes)
- Un partage d'expériences et un échange sur la construction de bonnes pratiques et transpositions dans leurs négociations au quotidien

**Des évaluations
amont et aval (QCM)
pour valider l'acquisition des
connaissances**

DURÉE & TARIF

 **2 jours**

 **Paris**

 nous consulter

 **Tarif adhérent**
1240 € HT / participant

Non adhérent
1420 € HT / participant
(repas inclus)

Intra : nous consulter