

LA NÉGOCIATION AUX FINS DE RECouvreMENT

PRÉVENTION ET SAUVEGARDE DES CRÉANCES



14h



Sur demande.

OBJECTIFS

- Appréhender l'art de la négociation,
- Optimiser la phase de recouvrement amiable,
- Gagner en confiance,
- Accroître ses performances.

PUBLIC VISÉ

Gestionnaires et aux collaborateurs en charge du recouvrement des créances confiées.



Animation

Priscilla BECAMEL : Spécialiste en recouvrement amiable, contentieux, gestion des risques et management d'équipes



Prérequis

Aucun



Tarifs

Adhérent : 1300€ HT par participant

Non adhérent : 1490€ HT par participant

Intra : nous consulter



Méthodes pédagogiques

Exposé théorique | échanges interactifs | jeux de rôles et mise en pratique | quiz amont et aval



Moyens pédagogiques

Diaporama

PROGRAMME

INTRODUCTION

LES TYPOLOGIES DE NÉGOCIATIONS

- I. Connaître les définitions et l'origine
- II. Identifier les voies pour trouver un accord : conflictuelle, coopérative, multiple

CONCEPTS & TACTIQUES

- I. Connaître les règles clés de la négociation
- II. Trouver à chaque négociation sa tactique
- III. Identifier les interrogations communes

MÉTHODOLOGIE : LES ÉTAPES A RESPECTER

- I. Savoir exploiter les informations connues et collectées
- II. Préparer son entretien,
- III. Construire son argumentaire

IV. Conclure le débat

IDENTIFIER LES OBSTACLES

- I. Connaître les arguments récurrents
- II. Analyser les erreurs fréquentes
- III. Apprendre à anticiper

SÉCURISER L'ACCORD OBTENU

- I. La formalisation de l'accord
 - a. Le verbal
 - b. L'écrit
- II. Les formes d'écrit
- III. Avantages vs Inconvénients

REBONDIR

- I. De l'amiable au contentieux : argumentaire et process
- II. Les voies de recours possibles
 - a. Mesures conservatoires
 - b. Voies d'exécution
- III. Piloter les intervenants