

LES FONDAMENTAUX DE L'AFFACTURAGE

COMPÉTENCES MÉTIER



7h



Inter 2024 :
28 mai | 17 septembre.

OBJECTIFS

- Connaître et intégrer les différents services de l'affacturage,
- Appréhender le cycle de vie d'un contrat d'affacturage.

PUBLIC VISÉ

Gestionnaires d'affacturage, chargés de clientèle, ingénieurs commerciaux, métiers transverses.



Animation

Marilyn MAZIOUX : Consultante senior coach certifiée, responsable d'unité affacturage et formatrice en affacturage pour un établissement financier



Prérequis

Aucun



Tarifs

Adhérent : 1060€ HT par participant

Non adhérent : 1210€ HT par participant

Intra : nous consulter



Méthodes pédagogiques

Jeux de rôles favorisant la multiplicité des mises en situation et l'entraînement pratique | échanges | travail en sous-groupes et individuellement | quiz amont et aval



Moyens pédagogiques

Diaporama

[PROGRAMME]

IDENTIFIER LE CONTEXTE ET LE MARCHÉ DE L'AFFACTURAGE - CONNAÎTRE LES PRINCIPES DE L'AFFACTURAGE

- I. Le cadre juridique**
 - a. La subrogation conventionnelle
 - b. Cession Dailly
- II. Les 3 services de l'affacturage**
 - a. Financement
 - b. Assurance-crédit (ou délégation)
 - c. Gestion de compte client/recouvrement
- III. Les offres en affacturage**
 - a. Affacturage domestique
 - b. Affacturage export
 - c. Affacturage confidentiel (balance, ligne à ligne)
 - d. Reverse factoring
- IV. Les risques de l'affacturage**
 - a. Risque cédé
 - b. Risque cédant

PARCOURIR LE CYCLE DE VIE D'UN CONTRAT ET LA RELATION CLIENT

- I. La genèse du contrat**
 - a. Courtier, Banquier, Ingénieur commercial
 - b. La signature du contrat, le démarrage
 - c. La dématérialisation du contrat
- II. Le contrat d'affacturage**
 - a. Les conditions générales
 - b. Les conditions particulières
- III. La fin de vie du contrat**
 - a. A l'initiative du Client
 - b. A l'initiative du Factor
 - c. Procédure collective