

Gestion du contentieux et recouvrement de créance

08.30 – 09.00

Accueil avec café et croissants

Matin

Eviter les risques de défaut de paiement dès le début de la relation commerciale

- Tour de table pour définir les demandes des participant(e)s
- Précautions à prendre pour éviter des poursuites et obtenir plus rapidement le paiement des factures

Pause

Etablir des pièces qui valent reconnaissance de dette

- Relation entre ces pièces et une éventuelle poursuite
- Formalités pour obtenir des pièces valant reconnaissance de dette

12.00 – 13.00

Repas

Après-midi

Adresser des rappels efficaces

- Rappel écrit
- Rappel téléphonique

Pause

Faire signer des arrangements financiers

- Arrangement financier avant poursuite
- Arrangement financier après poursuite

16.30

fin du séminaire

L'organisateur se réserve le droit de modifier le programme en cas de nécessité.