

➤ FORMATIONS

COMMENT PREVENIR EFFICACEMENT LE RISQUE CLIENT

- Mettre en place une démarche / Connaître les moyens / S'initier au fondamentaux
- Public concerné : Tous les salariés souhaitant se professionnaliser dans la fonction crédit

Durée de formation : 2 jours

SENSIBILISER VOS COMMERCIAUX AU RISQUE CLIENT

- Comprendre les enjeux / Développer et évaluer / Présenter la fonction crédit / Valoriser la fonction commerciale / Protéger la trésorerie
- Public concerné : Direction commerciale, ADV

Durée de formation : 1 jour

RELANCER LES CLIENTS EN PRESERVANT LA RELATION COMMERCIALE

- Identifier les causes / S'organiser / Préserver / Améliorer les indicateurs
- Public concerné : Responsables de services, Chargé de recouvrement, ADV

Durée de formation : 2 jours

EVALUER LA SOLVABILITE DE VOS CLIENTS

- Développer l'activité / Acquérir une autonomie / Déployer une stratégie commerciale
- Public concerné : Responsable de service compta/finance, analyste crédit

Durée de formation : 2 jours

Money Flow c'est :

- Une équipe professionnelle dédiée à chaque client,
- Une équipe expérimentée assurant une prestation de haute qualité,
- Une équipe passionnée par l'atteinte du résultat.



VOS ATTENTES : DÉVELOPPER VOTRE BUSINESS
NOTRE ENGAGEMENT: AMÉLIORER VOTRE TRÉSORERIE !