

# Prévenir et relancer les impayés

Comptabilité - Fiscalité - Gestion - Finance - 2025

## En résumé

Maîtriser les techniques juridiques et commerciales de la relance des impayés permet d'optimiser l'efficacité de la démarche tout en véhiculant une image positive de l'entreprise.

## Objectifs :

Etre sensibilisé à la pratique de la relance téléphonique des impayés.  
Appréhender les outils relatifs à la relance téléphonique.  
Organiser une campagne de relance en conservant une approche commerciale.  
Connaître les moyens de prévention de l'impayé et les différentes procédures pouvant être mises en place concernant le recouvrement.

## Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation.

## Participants :

Personne chargée des relances.

## Effectifs :

L'effectif maximum est de 12 personnes.

## Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur spécialisé en comptabilité, gestion et finances.

Tous nos consultants formateurs répondent aux exigences de notre système qualité.

## Le contenu

### 1. L'aspect commercial

Analyse des procédures mises en place dans l'entreprise : les difficultés du client, sa stratégie financière et son organisation.

#### La mise en place d'une procédure efficace

Les aspects préventifs et curatifs.

Les différentes stratégies en fonction du type de client.

Le suivi de la relance : mise en place de fichiers.

#### La pratique de la relance téléphonique

Les différentes phases : introduction de la communication téléphonique, le motif de l'appel, la négociation et le traitement des objections, la conclusion de l'appel.

**700 €**  
Net de taxe par personne

---

J3 IMPAYES 00-024

---

  
2 jours, soit 14 heures

**Dates et villes**

Grenoble - 04 76 28 29 28

- jeu 11 sep 2025, jeu 18 sep 2025



## 2. L'aspect juridique

### Le recouvrement amiable

Les relances verbales et écrites.

Les solutions amiables de règlement.

Le recouvrement judiciaire.

La prévention de l'impayé : les renseignements.

La prise de garanties : les sûretés réelles, les sûretés personnelles.

Les clauses insérées dans le contrat de vente : la clause résolutoire, de réserve de propriété, pénale, l'acompte à la demande.

## Méthodes, moyens et suivi

### Méthodes pédagogiques et moyens techniques

CCI Formation met à disposition de ses clients l'ensemble des moyens pédagogiques nécessaires à l'exécution de cette formation conformément aux éléments présentés.

Exercices pratiques.

Mises en situation.

Documents types de recouvrement.

### Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situations, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.

Elle permettra d'attester de l'acquisition des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

### Suivi de l'action

Une feuille de présence par demi-journée devra être signée par le stagiaire.

### Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent pour que nous étudions votre demande.

## Partenaires



5 - 7 Place Robert Schuman - 38000 Grenoble - France  
T. 04 76 28 29 28 - F. 04 76 28 29 78 - cciformation@grenoble.cci.fr  
[www.cciformation-grenoble.fr](http://www.cciformation-grenoble.fr)  
Siret : 183 830 017 00236 - Code NAF : 8532Z

