



Organisme de formation n° 93 130 690 013

FORMATION SAGE RECOUVREMENT ET CREANCES

- Public :** Salariés du service Comptabilité.
- Objectifs :** A l'issue de cette formation, le stagiaire doit être capable de suivre l'encours et réduire les retards de paiement de son entreprise avec le logiciel sage recouvrement.
- Pré requis :** Maîtrise de la fonction de recouvrement client dans l'entreprise.
Maîtrise de l'environnement Windows.
- Moyens et méthodes :** Exposés théoriques et cas pratiques reposant sur des problèmes de gestion d'entreprise. Stage de 1 à 8 participants.
- Evaluation et sanctions :** Les acquis sont évalués par tests de type Qcm en fin d'action. L'action est elle-même évaluée par un questionnaire qualité. La formation est sanctionnée par une attestation individuelle de formation.
- Accessibilité aux personnes handicapés :**
Accueil et adaptation des modalités pédagogiques pour les personnes en situation de handicap possible.
Merci de nous consulter.
- Lieu :** En vos locaux
- Durée du stage :** à définir
- Date(s) :** à définir
- Intervenant :** à définir
- Coût HT :** 1050 € HT / jour



PROGRAMME

➤ APPROCHE ET METHODOLOGIE :

- Les 3 règles : Visibilité, Communication, Collaboration
- Prévenance, Relance, Remerciement
- Varier les canaux de relance
- Relancer de manière régulière et personnalisée

➤ DEPLOIEMENT DE LA SOLUTION :

- Synchronisation des données dans Sage Recouvrement Créances
- Lancement de la première synchronisation (full) dans Sage Recouvrement Créances
- Contrôle de la balance âgée entre la comptabilité et Sage Recouvrement Créances

➤ ADMINISTRATION :

- Gestion des modes de règlement
- Gestion des profils de client & Affectation
- Gestion des scénarios
- Gestion des modèles de relance
- Informations sur les données à synchroniser : Comptes généraux à inclure et/ou exclure, Contacts, N° pièce ou N° de facture
- Saisie des clients en litiges

➤ SYNCHRONISATION :

- Synchronisation des données
- Gestion de la synchronisation (Full/Inc)

➤ VISIBILITE SUR L'ENCOURS CLIENT :

- Menus / Navigation / Recherche client
- Tableaux de suivi de la page d'accueil
- Flag / Scoring / Timeline
- Fiche client
- Gestion des litiges / des clients à ne pas relancer
- Historique de relance (général et individuel)
- Saisie de note / commentaire
- Situation du compte
- Gestion des promesses de règlement
- Repositionnement des échéances sur les pièces

Gexell

➤ COMMUNICATION AUPRES DES CLIENTS :

- Relance individuelle par mail/courrier/téléphone/autre média
- Relance par scénarios
- Relance par critères

➤ SUIVI DES ENCOURS / COLLABORATION :

- Outils de prévision (prévisions d'encaissement, repositionnement d'échéances, promesses de paiement)
- Mail de reporting
- Gestion des utilisateurs, commerciaux ou chargés de compte
- Création / Activation / Désactivation des utilisateurs
- Gestion des emails de reporting

➤ SUIVI :

- Bonnes pratiques du suivi de l'usage
- Support en direct