

DENOMINATION	Se faire Payer efficacement !
OBJECTIFS	Savoir quelle correspondance rédiger selon l'objectifs souhaité. Savoir quand et comment les expédier. Être capable de comprendre et rédiger une mise en demeure. Vérifier les prescriptions. Recouvrir ses créances avec ou sans services.
DUREE	2x 3 heures (demi journée)
PROFIL DES PARTICIPANTS	Indépendants, futurs indépendants
PRE-REQUIS	Formation comptabilité/ facturation.
COMPETENCES VISEES	Distinguer les droits et obligations du clients particuliers et professionnels. Connaître les obligations et droits du prestataires. Rédiger une mise en demeure avec interruption de prescription Savoir quel est le parcours judiciaire adapté à la situation (Compétence & qualité).
PROGRAMME	<ol style="list-style-type: none"> 1. Analyse des factures respectives – 2. Distinguer le type de clientèle – particulier ou professionnel. Parallèle entre les deux types de clients 3. Les différents modes de réclamations selon le type de clients <ol style="list-style-type: none"> a. Rappel 1 b. Rappel 2 c. Sommation d. Mise en demeure 4. Que peut ont facturer suite à ces correspondances ? <ol style="list-style-type: none"> a. Intérêts ? b. Les frais inhérents à l'envoi c. La nécessité des réclamations d. Les prescriptions 5. Mise en demeure <ol style="list-style-type: none"> a. Quels en sont les obligations juridiques ? b. Comment les rédiger ? c. Quels sont les éléments obligatoires ? d. Quelle est sa valeur juridique ? e. L'interruption de prescription 6. Les conditions générales de vente <ol style="list-style-type: none"> a. Les exceptions à la mise en demeure b. Le paiement par compensation 7. A qui s'adresser pour se faire payer ? a. Société de recouvrement b. Avocat c. Huissier d. Les avantages et inconvénients e. Le cout f. A quels tribunaux s'adresser i. Selon le montant ii. Selon l'endroit géographique iii. Vérifications des clauses
METHODES PEDAGOGIQUES	70 % De théorie à l'aspect juridique 30 % De pratique personnelle. Analyse des factures respectives. Vérifications des conditions générales de ventes Quelles clauses sont possibles respectivement Analyse de différents exemples de réclamations Formation participative – mise en situation du parcours du paiement Echange de groupe