



SOLUTIONS & ASSISTANCE INFORMATIQUE

## FORMATION RECOUVREMENT CREANCES SAGE 100

Organisme de Formation n°9313145

**Public :** Collaborateurs et gestionnaires des services comptables et financiers.

**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.

**Prérequis :** Maîtrise de la fonction de recouvrement client dans l'entreprise. Maîtrise de l'environnement Windows.

**Moyens et méthodes :** Exposés théoriques et cas pratiques, mise en situation réelle.

**Evaluation :** Les acquis sont évalués par des exercices sur une base test du logiciel de comptabilité.

**Accessibilité aux personnes handicapées :** Accueil et adaptation des modalités pédagogiques pour les personnes en situation de handicap possible.

**Lieu :** Sur site client ou en distanciel

**Durée du stage :** à définir

**Date(s) :** à définir

**Intervenant :** à définir

**Coût HT :** 890 € HT / JOUR



## **PROGRAMME FORMATION RECOUVREMENT CREANCES 100**

### **➤ 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/ouexclure, 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