

Management von säumigen Kunden, die richtigen Reaktionen und die zu vermeidenden Fallen

Referenz: MAN044 Kategorien: **MANAGEMENT, EINKAUF-VERTRIEB-FINANZWESEN**

SPRACHE(N):



FR

DAUER:

8 STUNDE(N)

ZIELE

La plupart des entreprises sont souvent confrontées à des retards de paiement portant considérablement préjudice à leur santé financière, à leur rentabilité ainsi qu'à leur compétitivité.

Beaucoup de professionnels ne savent pas comment réagir adéquatement face à des clients « mauvais payeurs » : Comment sauvegarder ses droits/maximiser ses chances de recouvrement ? Quels sont les pièges à éviter ? Quelle procédure sera la plus adaptée à ma situation ?

La présente formation a pour objectif de sensibiliser les professionnels non seulement aux différents outils juridiques dans le cadre de recouvrement de factures mais surtout discuter des bonnes pratiques, des bons réflexes à avoir face à un mauvais payeur tant dans une perspective précontentieuse que dans le cadre d'une action judiciaire en recouvrement. Le principe de la facture acceptée, assez connu devant les tribunaux commerciaux, sera présenté.

Les intérêts tant du point de vue débiteur que du point de vue créancier seront abordés.

Les jurisprudences pertinentes en matière de recouvrement seront analysées afin d'en tirer un guide de « bonnes pratiques ».

Personnes concernées :

Entrepreneurs, agents immobiliers, commerçants, gérants/administrateurs de sociétés, responsable recouvrement, avocats, toute personne ayant une activité commerciale.

INHALT

PREAMBULE

PARTIE I: FACTURE ACCEPTÉE

- Section 1: Notions
- Section 2: Contestations
- Section 3: Limites
- Section 4: En pratique

PARTIE II: PHASE PRÉCONTENTIEUSE

- Section 1: Rappel
- Section 2: Mise en demeure
- Section 3: Sommaton de payer

Partie III: PHASE CONTENTIEUSE AU LUXEMBOURG

- Section 1: Présentation
- Section 2: Compétences
- Section 3: OCP
- Section 4: Autres

PARTIE IV: PHASE CONTENTIEUSE UE

- Section 1: Injonction EU (en bref)
- Section 2: Passeport UE (en bref)
- Section 3: Petits litiges

PÄDAGOGIK

Exposés théoriques, illustrations pratiques et échanges d'expériences.

ANFORDERUNGEN

Es gibt keine Voraussetzungen für dieses Schulung

Cette formation est disponible en formule intra-entreprise