

# Les outils de sécurisation du poste client

## OBJECTIF

- Connaître et maîtriser les différents outils à la disposition de l'entreprise
- Enrichir sa palette de négociation en B To B

## STRUCTURE

- Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques, échanges d'expérience, quizz

## PREREQUIS

- Avoir suivi le Module « L'essentiel de la maîtrise du risque client/Les fondamentaux de l'évaluation de l'entreprise »

## SOMMAIRE

- Les solutions externes : Affacturage, cession Dailly et Assurance Crédit
- Les outils juridiques : lettre d'intention, garanties à première demande, cession de créance et délégation de créance : une opportunité pour les créanciers en phase amiable
- Les outils de sécurisation à l'international : le CREDOC