

LES SECRETS DE LA FACTURATION

Vos factures répondent-elles aux obligations légales et réglementaires ?

Un petit tour d'horizon s'impose, afin de vous en assurer, et si nécessaire **VOUS METTRE EN CONFORMITÉ**.

En cas d'inconformité, vous vous exposez non seulement à un risque de litiges clients, mais également à des sanctions administratives.

Quid des règles de facturation ? Les connaissez-vous ? Cette formation vous permettra de vérifier vos pratiques et le cas échéant d'y apporter les mesures correctives, afin d'**être irréprochable !**

OBJECTIF PÉDAGOGIQUE

Vérifier la **conformité** de vos factures
Rectifier les **inconformités** / combler les **manquements**
Mettre vos **factures** en conformité
Appliquer les **règles de facturation**
Établir des **factures irréprochables**
Se prémunir de **litiges clients** et/ou de **sanctions administratives**

PROGRAMME

Mentions **légales** et **obligatoires**
Mentions **particulières**
Vos **factures** à la loupe
Repérage des **inconformités** et **manquements**
Rectification des inconformités et manquements afin de mettre vos **factures en totale conformité**
Contenu des factures
Respect des règles de facturation
Pièges à éviter
Actions de **prévention**
Quid de la **facturation électronique**

DURÉE : ½ journée

PRÉREQUIS : Aucun prérequis n'est nécessaire pour accéder à cette formation.

Nadine BONNANT-MICHEL

06 22 33 47 48

nadine@eureka-gestion.com

79, Rue Gounod • 68400 RIEDISHEIM

www.eureka-gestion.com

CHORUS PRO

LA FACTURATION N'A PLUS DE MYSTÈRE

Depuis le 1er janvier 2020, la facturation électronique est obligatoire pour toutes les entreprises dans le cadre des marchés publics.

Cette obligation concerne les entreprises fournisseurs de l'État, d'une collectivité territoriale ou d'un établissement public. Les entreprises, quelle que soit leur taille, doivent obligatoirement transmettre leurs factures par voie électronique, via le portail **CHORUS PRO**.

Cette formation vous permettra de lever les freins et mieux appréhender la prise en main et l'utilisation de CHORUS PRO. Celui-ci présente l'avantage de diminuer les délais de traitement de vos factures et permet de réduire les délais de paiement, et de fait d'améliorer votre trésorerie.

OBJECTIF PÉDAGOGIQUE

Appréhender sereinement CHORUS PRO

Créer un **compte**

Paramétrer sa structure

Collecter les **données clients**

Établir et déposer une **facture**, et intégrer des pièces jointes

Suivre l'**avancement du traitement de sa facture** par jalon

Accélérer le **processus de paiement**

PROGRAMME

Dans quel **cadre** utiliser CHORUS PRO ?

Pourquoi **facturer** sur CHORUS PRO ?

Se **familiariser** avec cet outil

Créer son **compte** CHORUS PRO

Paramétrer correctement et soigneusement sa structure

Paramétrer sa **messagerie**

Collecter les **données** du client, notamment le SIRET

Établir et déposer une **facture et ses pièces jointes** sur CHORUS PRO

Suivre sa **facture** via le tableau de bord

DURÉE : ½ journée

PRÉREQUIS : Aucun prérequis n'est nécessaire pour accéder à cette formation.

Nadine BONNANT-MICHEL

06 22 33 47 48

nadine@eureka-gestion.com

79, Rue Gounod • 68400 RIEDISHEIM

www.eureka-gestion.com

TRANSFORMEZ VOS IMPAYÉS EN TRÉSORERIE

Assurer une trésorerie saine à son entreprise est la préoccupation de tout dirigeant.
Dans une conjoncture économique très tendue, il est primordial de **SUIVRE SES CRÉANCES CLIENTS**.

Facturer c'est bien, encaisser c'est mieux ! Activer le processus de relance n'est pas aisé, et passe souvent par la crainte de compromettre les relations commerciales.

Cette formation vous permettra d'acquérir les techniques pour bien gérer vos actions de relances, traiter les litiges clients, enclencher les procédures de recouvrement et accélérer les encaissements.

OBJECTIF PÉDAGOGIQUE

Accélérer les encaissements par une démarche pro-active et rigoureuse de vos relances de règlements

Vous protéger des litiges éventuels avec vos clients

Vous apporter les clés pour **suivre efficacement vos créances**

Vous prémunir contre les **risques d'impayés**

Réagir et agir pour **recouvrer vos créances**

Assurer une **trésorerie saine** à votre entreprise

PROGRAMME

État des lieux

Prévention des litiges clients

Documents **commerciaux et conformité**

Clients et **gestion du risque**

Suivi rigoureux de l'**encours clients**

Cadre **juridique**

Processus de **relance** par niveau

Recouvrement de créances par voie amiable et par voie judiciaire

Intérêts de retard et **indemnités** de recouvrement

Solutions de financement

Insolvabilité du débiteur

DURÉE : 1 journée

PRÉREQUIS : Cette formation s'adresse à toute personne en charge du suivi du poste client.

Nadine BONNANT-MICHEL

06 22 33 47 48

nadine@eureka-gestion.com

79, Rue Gounod • 68400 RIEDISHEIM

www.eureka-gestion.com

UNE VISIBILITÉ SUR VOTRE TRÉSORERIE

Naviguer à vue est risqué et périlleux pour la santé financière d'une entreprise.

Le manque de visibilité sur la trésorerie peut amener à prendre des décisions chaotiques.
LA TRÉSORERIE EST LE NERF DE LA GUERRE DE CHAQUE ENTREPRISE !

Établir un budget prévisionnel vous apportera une visibilité instantanée sur votre trésorerie et vous permettra de piloter votre entreprise plus sereinement.

OBJECTIF PÉDAGOGIQUE

Comprendre les **enjeux financiers** pour l'entreprise
Définir les éléments constitutifs d'un **tableau de bord**
Construire un **prévisionnel de trésorerie** fiable et exploitable
Analyser et interpréter **son prévisionnel**
Savoir prendre les **décisions stratégiques**

PROGRAMME

État des lieux d'un **défaut de gestion**
Impact de la trésorerie sur l'entreprise
Construire un **prévisionnel de trésorerie**
Distinguer **charges fixes** et **charges variables**
Crédit fournisseurs
Encours clients
Carnet de commandes
Leviers à actionner
Arbitrages à effectuer

DURÉE : ½ journée

PRÉREQUIS : Les participants auront des notions de gestion.

Nadine BONNANT-MICHEL

06 22 33 47 48

nadine@eureka-gestion.com

79, Rue Gounod • 68400 RIEDISHEIM

www.eureka-gestion.com

SÉCURITÉ RIME AVEC CONFORMITÉ

Disposer de documents commerciaux en parfaite conformité vous permet d'être en règle vis-à-vis de l'administration fiscale, mais aussi de vous prémunir des litiges clients. En effet, c'est souvent face à un litige client, qu'apparaissent les **MANQUEMENTS ET INCONFORMITÉS** des documents commerciaux.

Le facteur risque est donc élevé pour l'entreprise et présente une belle échappatoire pour le client. Cette formation vous permettra de vous assurer que vos documents commerciaux comportent les mentions légales et obligatoires, de les valider, compléter et/ou remettre en conformité.

OBJECTIF PÉDAGOGIQUE

- Disposer de documents commerciaux en parfaite conformité
- Répondre aux obligations légales
- Mettre ses CGV ou CGI à jour
- Rédiger des devis et bonne et due forme
- Établir des factures en conformité
- Respecter les règles de facturation

PROGRAMME

- Risques et conséquences d'une inconformité de vos documents commerciaux
- Réglementation / sanctions
- Quels sont les documents concernés ?
- Vos documents commerciaux sont-ils en conformité ?
- Comment se mettre en conformité ?
- Quelles sont vos obligations ?
- Règles à respecter et à appliquer
- Contenu des documents commerciaux
- Quid du site internet ?
- Durée de conservation des documents

DURÉE : ½ journée

PRÉREQUIS : Aucun prérequis n'est nécessaire pour accéder à cette formation.

NOTA : Les participants peuvent ramener leurs documents commerciaux, afin de pouvoir vérifier leur conformité au fil de la formation.

Nadine BONNANT-MICHEL

06 22 33 47 48

nadine@eureka-gestion.com

79, Rue Gounod • 68400 RIEDISHEIM

www.eureka-gestion.com

SAVEZ-VOUS PITCHER ?

Se présenter en public n'est pas un exercice aisé. Il est toujours plus difficile de parler de soi que des autres.

Comment se présenter avec aisance et pertinence ?
Entre trop dire ou pas assez, comment se positionner ?

Une présentation synthétique, impactante, dans un temps donné, nécessite de s'y préparer.

Cette formation vous apportera la technique et les clés pour construire votre pitch et vous présenter de **FAÇON CONVAINCANTE**.

OBJECTIF PÉDAGOGIQUE

Vous aider à clarifier le contenu essentiel de votre présentation
Vous apporter les clés pour construire un pitch pertinent
Vous apporter les techniques pour pitcher avec aisance
Vous préparer pour mieux convaincre

PROGRAMME

L'histoire de l'élévator pitch
Pourquoi avoir un pitch ? Dans quel contexte est-il utile ?
Les 3 piliers du pitch
Les clés d'un pitch impactant
Construire son pitch
Rédiger son pitch
S'entraîner à l'oral, tester son pitch et le retravailler
Recueillir un feedback objectif et ajuster son pitch
S'approprier son pitch
Se préparer pour mieux convaincre
Langage verbal et non verbal
Le succès d'un pitch
Se présenter devant une assemblée

DURÉE : 2 x ½ journée

PRÉREQUIS : Aucun prérequis n'est nécessaire pour accéder à cette formation.

Nadine BONNANT-MICHEL

06 22 33 47 48

nadine@eureka-gestion.com

79, Rue Gounod • 68400 RIEDISHEIM

www.eureka-gestion.com

RESTEZ MAÎTRE DE VOTRE TEMPS !

Le facteur temps est trop souvent notre ennemi numéro 1 ! L'horloge tourne et nous ne pouvons l'arrêter ne serait-ce qu'un instant. Alors, comment faire face aux multitudes de tâches qui nous attendent au quotidien ? **SANS COMPTER LA GESTION DES URGENCES !**

Comment nous organiser au mieux pour optimiser au maximum ce précieux temps ?

Cette formation vous permettra d'acquérir une méthodologie efficace avec un bénéfice considérable, le gain de temps !

OBJECTIF PÉDAGOGIQUE

Évaluer et analyser votre organisation actuelle
Prendre conscience des temps cachés pour les neutraliser
Établir un plan d'action méthodique et efficace
Gagner en efficacité et en performance
Appréhender ses journées avec plus de sérénité

PROGRAMME

Un regard sur votre organisation actuelle
Mise en perspective de vos forces et de vos faiblesses
Évaluer vos performances
Identifier les points d'amélioration
Éliminer les temps cachés, improductifs, source de perte de temps
Outils et méthodologie pour optimiser votre temps
Élaborer un plan d'action
Prioriser les tâches
Se mettre des routines en place
Tester sa stratégie et s'auto-évaluer pour ajuster ses actions
Gagner en efficacité, en productivité
Se libérer du temps
Gagner du temps !

DURÉE : ½ journée

PRÉREQUIS : Aucun prérequis n'est nécessaire pour accéder à cette formation.

Nadine BONNANT-MICHEL

06 22 33 47 48

nadine@eureka-gestion.com

79, Rue Gounod • 68400 RIEDISHEIM

www.eureka-gestion.com