

# Maîtriser la comptabilité Client

**DURÉE :** 2 Jours – 14h.

**OBJECTIFS :**

- Comptabiliser les opérations de vente.
- Maîtriser les différents modes de paiement et les opérations de financement du poste client.
- Traiter la TVA sur les opérations de vente.
- Évaluer et comptabiliser les opérations de clôture sur le processus ventes clients

**PUBLIC :** Comptables et collaborateurs comptables en charge du suivi de la comptabilité client.

**PRE-REQUIS :** La participation à cette formation requiert la maîtrise des fondamentaux de la comptabilité générale.

**ACCESSIBILITÉ :**

- L'accessibilité au centre de formation ACKWARE, permet aux personnes handicapées de circuler avec la plus grande autonomie possible, d'accéder aux locaux et équipements, d'utiliser les équipements et les prestations, de se repérer et de communiquer. L'accès concerne tout type de handicap (moteur, visuel, auditif, mental...).

**ANIMATION :** PRESENTIEL OU CLASSES À DISTANCE

**CLASSES À DISTANCE :**

- A l'aide d'un logiciel comme Teams, Skype, Zoom etc...un micro et éventuellement une caméra pour l'apprenant.
- Suivez une formation en temps réel et entièrement à distance. Lors de la classe en ligne les apprenants interagissent et communiquent entre eux et avec le formateur.
- Les classes à distance sont organisées en Inter-Entreprises comme en Intra-Entreprise.

**MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :**

- Réflexions de groupe et apports théoriques du formateur
- Travail d'échange avec les participants sous la forme de brainstorming
- Auto diagnostic du stagiaire : Bilan des points forts et repérage des points faibles.
- Utilisation de cas concrets issus de l'expérience professionnelle
- Validation des acquis par des questionnaires, des tests d'évaluations, des mises en situation et des jeux pédagogiques.
- Remise d'un support pédagogique

**SUIVI ET EVALUATION**

- Evaluation de la formation par les participants et remise d'une certification ou d'une attestation de fin de formation à chaque apprenant.



**ACKWARE VOUS ACCOMPAGNE DANS TOUS VOS PROJETS DE FORMATION ET VOUS APORTE SON EXPERTISE POUR VOTRE TOTALE SATISFACTION**



# Maîtriser la comptabilité Client

### Maîtriser les aspects juridiques de la relation client

- Les bases des contrats de vente.
- La facturation : règles et modalités.
- Les modes de transmission des factures (EDI, dématérialisé, papier).
- Les mentions obligatoires sur factures.
- Les clauses relatives au paiement : traitement des intérêts de retard.

### Participer à la maîtrise des risques du processus vente

- Définir les caractéristiques d'un dispositif de contrôle interne :
  - objectifs du contrôle interne ;
  - principes organisationnels.
- Identifier les risques du processus vente.
- Les différents types de contrôle.

### Enregistrer les opérations de facturation, d'encaissement et de financement

- Enregistrement des opérations de vente :
  - factures ; avoirs ;
  - RRR ;
  - escompte ;
  - frais accessoires ;
  - ventes en devises.
- Maîtriser les caractéristiques des différents modes de paiement.
- Comptabilisation des règlements.
- Comment traiter les opérations de financement de l'encours clients :
  - affacturage ;
  - escompte ;
  - Dailly.
- La comptabilisation des impayés.

### Traiter la TVA sur les opérations du cycle ventes clients

- Principes de la TVA : assujettissement, territorialité, taux, base imposable, fait générateur et exigibilité.
- Les opérations intracommunautaires :
  - livraisons intracommunautaires ;
  - prestations de services.
- La TVA et les impayés.
- Le contrôle de cohérence :
- CA déclaré et comptabilisé.

### Participer à l'élaboration des arrêtés comptables

- Analyser et justifier les comptes clients.
- Les provisions pour risques liées aux ventes.
- Évaluation et dépréciation des créances douteuses ou litigieuses.
- Enregistrement des créances devenues irrécouvrables.