

#### Comment solder efficacement un dossier client?

Niveau: Pratique courante

Durée: 1,0 jour(s) soit 7,0 heure(s)

#### Public concerné

Notaires, comptables taxateurs et toutes personnes amenées à solder les dossiers clients

# Objectifs pédagogiques :

 Acquérir une méthode de contrôle des dossiers clients afin que les comptes soient soldés dans les meilleurs délais.

#### Contenu

# Introduction : organisation de la fin d'un dossier : quand ? pourquoi ?

#### Le solde du dossier d'un point de vue comptable

- La vérification et respect des délais
  - o Si clients créditeurs ou fortement créditeurs
  - o Si clients débiteurs
- Les écritures comptables
  - Si clients créditeurs ou fortement créditeurs
  - o Si clients débiteurs

## Le solde du dossier d'un point de vue « physique »

- L'envoi au client du titre de propriété ....
- La scannérisation des documents
- La gestion électronique des documents (GED)
- La purge du dossier
- Le tri

Page 1 sur 3

L'archivage

## Prérequis:

Aucun prérequis exigé, toutefois des connaissances de l'environnement notarial sont conseillées et vous permettront de suivre cette formation plus confortablement. Nous vous invitons à réaliser le quiz de positionnement pour tester vos connaissances.

#### Modalités d'exécution

Formation en présentiel ou Visioformation

# Modalités pédagogiques

Type de formation : Intra, inter, commandé

L'animation pédagogique permet de susciter l'engagement des stagiaires et de favoriser l'interactivité avec le formateur

Animation pédagogique ponctuée de questions/réponses entre les stagiaires et le formateur

Mise en œuvre pédagogique par des exemples pratiques et des mises en situation professionnelles illustrant la théorie

Un support de formation est mis à disposition de chaque stagiaire préalablement à la formation de manière dématérialisée

### Modalités Techniques

En présentiel : salle de formation adaptée avec tableaux et vidéoprojecteur ; respect des règles sanitaires et de sécurité d'accueil du public

En visioformation : plateforme de visioconférence adaptée à l'animation pédagogique (interactions orales ou écrites, partage d'écrans et de documents en direct, replay) ; accompagnement technique possible par assistance téléphonique pour la première connexion et la découverte environnementale de la plateforme

#### Modalités d'encadrement

Inafon s'assure préalablement à la formation que le formateur dispose des qualités pédagogiques et des compétences techniques d'expertise nécessaires pour dispenser la formation

## Modalités de suivi et appréciation des résultats

Page 2 sur 3

Association INAFON – 16, Rue Etienne Marcel – 75002 Paris créée le 25 février 1972, n°existence : 11750094675 (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat) – Siret : 30838863600174 – TVA Intracommunautaire : FR 96308388636

Emargement par les stagiaires participants et l'intervenant Feuille d'émargement signée en présentiel ou électroniquement (régularisée par l'édition du rapport des connexions à la plateforme de visioconférence)

Evaluation à chaud à l'issue de la formation :

Un quiz en ligne est adressé à chaque stagiaire afin de lui permettre d'évaluer ses connaissances et compétences acquises au cours de la formation. Les résultats de l'évaluation restent confidentiels pour chaque stagiaire ;

Un questionnaire en ligne de satisfaction de fin de formation est adressé à chaque stagiaire (enquête mesurant la qualité organisationnelle et pédagogique de la formation).

Evaluation à froid à l'issue de la formation :

Une enquête annuelle en ligne est adressée au commanditaire afin d'évaluer le transfert des acquis et des compétences en situation opérationnelle et de travail

## Remise d'une attestation

Une attestation de présence et un certificat de réalisation de formation sont remis à chaque stagiaire à l'issue de la formation