

FORMATION À LA GESTION POUR MANAGERS OPÉRATIONNELS (PARCOURS PRO)



GF98 7 jours (49h) 3 150,00 €^{HT}

Objectifs

Maîtriser les techniques financières nécessaires à la compréhension du fonctionnement d'une entreprise • Acquérir les techniques de gestion de l'entreprise • Établir et négocier son budget • Évaluer la rentabilité des activités de l'entreprise • Faciliter le dialogue avec les autres services et la direction par la compréhension des concepts de gestion et de finance

Profil Stagiaire(s)

toute personne désirant acquérir l'ensemble des techniques de gestion de l'entreprise

Profil Animateur(s)

cette formation Gestion est assurée par un consultant expert en gestion



PROGRAMME

MODULE 1

Enjeux Financiers et de Gestion de l'Entreprise pour Non-Spécialistes

La présentation du jeu

La fixation des objectifs
La découverte des règles du jeu

La constitution de l'entreprise et les enjeux économiques associés

La constitution de la société
L'apport de capitaux propres et de capitaux empruntés
Les premiers investissements
Le financement de la croissance

L'activité de l'entreprise et les marges générées

La logique de production
La notion de charges directes, indirectes et l'élaboration des coûts de revient
L'analyse des marges par produit
L'analyse des charges calculées : les amortissements et les provisions
L'activité et la détermination du résultat global

Les besoins de financement de l'activité et leur gestion

Le crédit client : l'incidence des délais de paiement accordés et des retards
L'optimisation de la gestion de stocks : un impératif pour l'entreprise
La prise en compte du crédit fournisseur
La couverture des besoins de financement issus de l'exploitation : les dettes à court terme et les frais financiers induits
La notion centrale de trésorerie, du cash de l'entreprise

L'analyse des principaux ratios

ROS (Return On Sales)
ROE (Return On Equity)
Ratios de liquidité

L'impact de ses décisions de gestion

Pour la croissance et son financement
Pour les marges et la rentabilité
Pour la trésorerie et le cash

MODULE 2

Méthodes et Outils de Gestion pour Managers

Contactez-nous

Conseiller formation
09 88 66 10 00
inscriptions@demos.fr

Nos promotions

2021 - Promotion 1 à Paris :

4 - 5 oct. 2021
24 - 26 nov. 2021
6 - 7 déc. 2021

Appréhender la logique du contrôle de gestion

Fixer des objectifs, négocier des plans d'actions et les budgéter, suivre les réalisations, analyser les résultats, engager des actions correctives

Proposer des investissements rentables

Définition d'un projet d'investissement
Évaluation de son coût réel
Étude de la rentabilité économique prévisionnelle

Analyser ses coûts

Utiliser la comptabilité analytique pour calculer les coûts de revient
Notions de charges fixes/charges variables et de charges directes/indirectes
Les différents types de coûts (coûts complets, coûts partiels, coûts par activité...)
La logique des prix de cession interne

Optimiser ses marges et la rentabilité

Le calcul des marges et du seuil de rentabilité
Le point mort : calcul et optimisation
La décision de maintenir ou non une activité
L'impact sur la fixation des prix

Comprendre le processus budgétaire

La procédure budgétaire et les centres d'activités
La navette budgétaire et la synthèse
Le suivi budgétaire

Piloter son activité grâce au tableau de bord

Le tableau de bord, outil de pilotage et de décision :
. les points clés de décision
. les variables d'action
. les seuils d'alerte
L'identification des indicateurs de pilotage et de performance
Formuler un commentaire percutant

MODULE 3

Managers et Opérationnels : Construire et Négocier son Prochain Budget

De la déclinaison de la stratégie de l'entreprise à la négociation d'objectifs opérationnels clairs et réalistes pour son service ou son unité

La lettre de cadrage de la direction : tenir compte des recommandations de la hiérarchie
Prendre en compte les éléments prioritaires et les contraintes financières essentielles
Arbitrer entre les prévisions et l'analyse des performances passées
Fixer des objectifs clairs, ambitieux et réalistes acceptés par la DG (arbitrage final)

Comment bâtir des plans d'action liés aux objectifs ?

La contractualisation budgétaire : l'engagement du manager selon le contrat de gestion
Décliner les objectifs en missions contributives nécessaires
En déduire les plans d'action et prévoir l'allocation des ressources et les moyens à mettre en œuvre

Des plans d'action au budget opérationnel

Les principaux postes budgétaires et leur classification : recettes, coûts variables, coûts fixes, marges...
Utiliser les informations disponibles issues du système de calcul des coûts
Les coûts de fonctionnement et d'investissement
La composition et l'utilisation des standards

FORMATION À LA GESTION POUR MANAGERS OPÉRATIONNELS (PARCOURS PRO)



GF98 7 jours (49h) 3 150,00 €^{HT}

La présentation et la négociation budgétaire

Rédiger un document synthétique et cohérent

Comment argumenter, lever les objections et convaincre ?

Les 5 facteurs clés de succès pour défendre efficacement son budget

Contrôler les réalisations

Avoir une vision claire des dérapages

Identifier les actions correctives

La réactualisation et la renégociation budgétaire

Méthode pédagogique

1 organisation modulaire encadrée qui offre un maximum de souplesse tout en garantissant un suivi personnalisé à chaque participant

1 approche pédagogique très opérationnelle mixant apports théoriques, mises en pratiques et échanges d'expérience pour des résultats concrets visibles et directement exploitables en situation professionnelle

Pour les formations "A distance", elles sont réalisées avec un outil de visioconférence de type Teams ou Zoom selon les cas, permettant au formateur d'adapter sa pédagogie.

Retrouvez sur notre site internet toutes les précisions sur les sessions à distance ou les classes virtuelles.

Moyens pédagogiques et techniques de mise en œuvre

Nos formateurs DEMOS sont recrutés conformément aux spécifications mentionnées pour chaque formation. Ce sont des professionnels en activité et/ou des experts dans leur domaine.

Ils utilisent des méthodes et outils appropriés aux formations qu'ils dispensent et adaptent leur pédagogie au public accueilli.

Par ailleurs, nos centres de formation DEMOS sont tous équipés :

- Salles de formation lumineuses, spacieuses, design, ergonomiques, mobiles et équipées d'écrans plasma, de PC portables/fixes si nécessaire à la formation suivie.
- Accès au wifi haut débit sur l'ensemble des lieux
- Espace de co-learning et webcorners
- Cafés, collations et rafraîchissement sont offerts

Et tous sont accessibles aux personnes à mobilité réduite

Le dispositif de suivi et d'évaluation

Pour assurer un suivi individuel, Demos a mis en place 2 types d'évaluation :

- Des évaluations des acquis en cours et en fin de formation

Elles peuvent être faites de différente manière selon le contenu de la formation suivie :

Quiz, exercice pratique, étude de cas, jeu de rôles, mise en situation, soutenance devant un jury pour les formations à finalité certifiante.

- Une évaluation de la satisfaction de chaque stagiaire est réalisée en ligne. Cette évaluation est complétée par l'appréciation du formateur à l'issue de chaque session.