



Contrôle de gestion

Objectifs de la formation :

- Comprendre un compte d'exploitation
- Acquérir les réflexes pour suivre les indicateurs commerciaux de vente et de rentabilité
- Connaître les différents leviers d'action
- Anticiper les atterrissages de fin de période

Public

- Responsable de centre profit
- Chef de projet
- Manager d'équipe
- Gérant

Prérequis

Aucun

Modalités

2 jours en présentiel

Programme

La constitution d'un prix de vente

- Du prix d'achat au prix de vente ttc
- L'impact de la TVA
- Le calcul de la marge
- Exercices d'application
- La gestion de la remise promotionnelle et son impact

La fiche technique de fabrication

- Calcul des coûts et ratios matières.
- Détermination des prix de ventes.

La gestion des stocks

- Les inventaires.
- Notions de stocks minimum, maximum, d'alerte, de sécurité.
- La durée de rotation des stocks.
- La valorisation des stocks.
- Exercices d'application.

Piloter le CA et la marge commerciale objectifs

- Distinguer les frais influençables/non influençables
- Les leviers d'actions sur les frais influençables
- Identifier les leviers de croissance du CA
- panier moyen, PVM, volume, nombre de clients,
- Détecter les situations d'alertes



Contrôle de gestion

(suite...)

CA/m linéaire, références nationales

- Mettre en place des plans d'actions commerciaux
- Piloter les leviers de croissance de la marge
- mix produits, tops marges, suivi du poids promotionnel,
- Formaliser un plan d'action hebdomadaire

Moyens pédagogiques

:

- Exercices d'application
- Études de cas réels avec recherche de solutions
- La formation sera également abordée avec les données et les outils de l'entreprise

Validation

QCM fin de formation
Attestation de formation



Tarifs

intra

Devis

Inter

1190€