

Optimiser la Gestion Financière d'un point de vente

PROGRAMME DE FORMATION

Objectifs de la formation

Comprendre les mécanismes financiers d'une entreprise et acquérir les notions fondamentales pour gérer son entreprise au quotidien.

Public visé

Toute personne qui souhaite acquérir les fondamentaux des mécanismes financiers d'une entreprise.

Prérequis

Pas de prérequis

Organisation & Tarifs

Modalité de formation : en présentiel

Durée : 2 journées pour un total de 14h

Tarif HT par personne: 950 €

Objectifs Pédagogiques

A l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Comprendre les mécanismes financiers d'une entreprise
- Appréhender les principes de la comptabilité de gestion
- Identifier les clés de l'analyse financière
- Pouvoir anticiper et piloter l'activité

Contenu de la formation

Les documents comptables

- Le compte de résultat
- Le bilan
- L'annexe
- Les autres documents à l'exercice comptable

Le prix de vente

- Les composants du prix de vente
- Les différentes marges et les différents taux

La comptabilité de gestion

- Le bilan fonctionnel
 - L'équilibre financier
- Le compte de résultat
 - Les totaux intermédiaires
- Les soldes intermédiaires de gestion (SIG)
- Les indicateurs de gestion
- Les ratios financiers

Le système de pilotage

- Définir le système
- Identifier les indicateurs utiles à l'activité
- Construire les tableaux de bord

L'Equipe pédagogique

Marie-Laure Croizé

Responsable de formation et formatrice.

30 ans d'expérience professionnelle au sein d'entreprises privées à des postes à responsabilités et cadre (Commerce et services aux entreprises, dont conseil et formation professionnelle).

En savoir plus :

bonjour@andrae.fr

Tel 05 61 76 77 97

S'inscrire:

www.andrae.fr/nos-formations

Catégorie "Création d'Entreprise"

Optimiser la Gestion Financière d'un point de vente

PROGRAMME DE FORMATION

Moyens pédagogiques et techniques

Les méthodes pédagogiques actives et participatives sont privilégiées.

- Une salle dédiée à la formation (Internet, large écran TV interactif, Paperboard).
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques avec exemples concrets
- Exercices, étude interactive de documents
- Modèles et fiches techniques remises aux participants

Dispositif de suivi et d'évaluation de la formation

La validation des acquis de la formation est réalisée par le formateur tout au long de la formation, à partir des productions des participants.

- Feuilles de présence à signer par demi-journée par le stagiaire et le formateur.
- Questions orales ou écrites (QCM) / Quizz.
- Exercices d'application
- Formulaire d'évaluation de la formation (questionnaire de satisfaction).

Documents remis en fin de formation

- Attestation de fin de formation / Attestation de réalisation de formation
- Attestation d'assiduité individuelle
- Bilan de fin de formation remis au client

Accessibilité

Toutes nos formations sont accessibles par les personnes en situation de handicap. Merci de bien vouloir prendre contact avant inscription afin de vous accueillir dans les meilleures conditions.