



Contrôle de gestion

OBJECTIF DE LA FORMATION: Contrôle de gestion : Optimiser la performance de l'activité commerciale grâce au contrôle de gestion et son organisation. Optimiser la compétitivité de ses équipes commerciales

RÉSULTATS ATTENDUS :

Permettre aux stagiaires l'apprentissage, l'entretien et le perfectionnement des connaissances

ENCADREMENT FORMATEUR :

Ordinateurs, vidéoprojecteur, Encadrement d'un formateur expérimenté, supports de cours (Mis à disposition par Formation Stratégique).

PUBLIC VISÉ :

Contrôleur de gestion, DAF, financier

PRÉ REQUIS :

Parler et comprendre le français - Connaissance comptable

SUIVI - ÉVALUATIONS :

Suivi et sanction de la formation : feuille de présence, attestation individuelle de fin de formation et avis post formation. Appréciation de l'acquisition des compétences et de l'atteinte des objectifs par le formateur tout au long de la formation (exercices, quizz oral et écrits ...). Mesure de la qualité globale de la formation, de l'atteinte des objectifs et de l'impact sur la pratique professionnelle par le stagiaire : enquête de satisfaction à chaud

MOYENS & MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

Tour de table de positionnement préalable afin de permettre au formateur de vérifier l'adéquation du parcours de chaque stagiaire et d'adapter son déroulé pédagogique. Alternance entre apports théoriques, exercices pratiques et analyse sur le terrain de l'environnement de travail des stagiaires

ACCESSIBILITÉ :

Personne en Situation d'Handicap Bienvenue. Un accompagnement spécifique peut être engagé. Notre référent handicap est à votre disposition au numéro indiqué dans nos coordonnées.

CONTENU DE LA FORMATION :

Missions et outils du contrôleur de gestion
Les évolutions des missions, du rattachement et des outils utilisés.
Donner une image positive de la fonction.
Définir les types d'objectifs, les moyens, les résultats.
Assurer la cohérence et le déploiement du système d'objectifs au sein de l'organisation.
Les trois niveaux d'un système d'information.
Construire un budget commercial pour un niveau de rentabilité souhaité
Le plan stratégique d'entreprise et sa déclinaison en budget annuel.
Les cadrages ultérieurs.
Le recueil des éléments variables : tendances et aléas, outils mathématiques, expérience...
Modéliser les volumes, prix de vente unitaire, remises, marges, coûts prévisionnels.
Concevoir le budget commercial mensuel.
Analyser le modèle de simulation prix, volumes, coûts avec le réalisé
Prendre en compte les données du benchmarking.
Elasticité prix/volumes/taux d'accroche et taux de transformation.
Écarts d'activité, de volume, de prix, de rendement.
Analyse des marges par produits, par marché, par zone, par client.
Analyse des écarts constatés.
Mise en place d'actions correctrices.
Optimiser la performance commerciale

Moyens commerciaux fixes et variables.
La juste allocation des ressources nécessaires.
Analyser la croissance et la rentabilité.
Mesurer et piloter la force de vente
Tableaux de bord commerciaux.
Boîte à outils des indicateurs de performance.
Définir les indicateurs utiles pour une bonne mise sous contrôle des plans d'action.
Collecte des données utiles aux calculs des indicateurs.
Acquérir une attitude d'aide à la décision.
Reporting des informations pertinentes.
Pilotage de la pression commerciale.

LANGUE : Français

CERTIFICATION

Attestation de formation

LIEU, DATES ET HORAIRES DE LA FORMATION

Cf. convention, convocation ou devis joint

Contact@formationstrategique.fr

MONTPELLIER : 13 Rue de la garrigue 34130 Mudaison - 04.67.92.15.56

ALES : 217, Ch. du Réservoir - 30140 BAGARD - 04.66.24.98.44

SAS au Kal-7800 € / RCS 484 937 933 00022 / TVA FR.51 484 937 933 / NAF 8559A. N° déclaration de Prestation 91-30-02586-30

