

# OPTIMISER LA GESTION FINANCIÈRE DE L'ACTIVITÉ COMMERCIALE

## PROGRAMME DE LA FORMATION

### Interpréter bilan et compte de résultat de son entreprise

- Comprendre la formation du résultat avec le compte de résultat.
- Les grands équilibres du bilan : fonds de roulement, besoin en financement de l'exploitation, trésorerie.
- Analyser avec les principaux ratios : activité, structure, rentabilité, valeur ajoutée, rentabilité.

### Évaluer la rentabilité d'un choix d'investissement commercial

- Définir l'investissement : les différents types d'investissement.
- Apprécier la rentabilité d'un investissement.
- Mesurer l'efficacité d'une opération promotionnelle, d'une campagne de lancement, d'un investissement matériel...

### Élaborer et suivre le budget commercial

- L'élaboration du budget commercial : postes, ressources, priorités...
- Évaluer ses coûts et ses marges.
- Établir les prévisions de chiffre d'affaires.

### Manager la rentabilité : tarif, remise, délais de paiement

- Structurer son tarif en fonction du type de client.
- Influence des remises sur le résultat et défense du prix : fournir un cadre à ses commerciaux.

- Comprendre l'incidence des délais de paiement sur la trésorerie de l'entreprise.

### Manager le risque client : retard et défaut de paiement

- Détecter la dégradation d'un client : les critères.
- Utiliser les bonnes pratiques pour prévenir et réduire litiges et impayés.

2 JOURS  
14 HEURES  
DE FORMATION

SUR DEVIS  
NOUS CONSULTER



PARIS 09

## OBJECTIFS

- Maîtriser les mécanismes financiers essentiels.
- Comprendre les effets des décisions marketing et commerciales sur les résultats de l'entreprise.
- Mesurer les performances de son activité et la rentabilité financière de ses projets.
- Dialoguer efficacement avec les services financiers de l'entreprise et avec ses commerciaux.

## PROFILS

- Chef des ventes, manager et responsable commercial. animateur de réseaux de distribution, responsable ADV

## PRE-REQUIS

- Aucun

## MOYENS PEDAGOGIQUES

- Alternance entre théorie et pratique
- De nombreuses mises en pratique et jeux de rôle avec apports d'outils opérationnels
- Illustrations par des exemples

## CERTIFICAT / ATTESTATION

- Attestation de formation