Contrôle de gestion opérationnel

4 jour(s) - 28,00 heure(s)

Programme de formation

Public visé

Formation à destination de responsable d'agence ou d'unité commerciale

Pré-requis

Aucun

Objectifs pédagogiques

➢ Apporter de la méthode d'analyse financière
➢ Comprendre les données financières d'une entreprise, définir les points faibles et forts des outils de gestion d'une entreprise
➢ Déterminer les axes d'amélioration afin de consolider financièrement une entreprise et mieux la piloter dans l'avenir
➢ Mettre en place un contrôle de gestion rigoureux
➢ Piloter l'entreprise grâce à des tableaux de bords pertinents
➢ Comprendre la méthode de calcul des coûts de revient produits
➢ Avec les résultats obtenus, mieux se positionner sur les marchés

Description / Contenu

Journée n°1 : Acquérir les fondamentaux de l'analyse financière et analyse des coûts

• Présentation pédagogique des grandes parties des outils de gestion (Compte de résultat et bilan).
• Utilisation des termes de comptabilité et de gestion pour une meilleure compréhension dans des exercices de gestion
• Identification des leviers potentiels d'optimisation des indicateurs de gestion présents dans les entreprises
• Comprendre et savoir optimiser ses soldes intermédiaires de gestion
• Comprendre la différence entre trésorerie et gestion et les leviers d'amélioration
• Avoir une meilleure vision financière d'un centre de profit (agence)

Journée n°2 : Comprendre la comptabilité analytique et l'imputation des coûts par types de produits, ainsi que la fonction contrôle de gestion dans un centre de profits

• Explication de la gestion analytique des données et de ses contraintes et avantages
• Appropriation et calculs des ratios de l'entreprise
• Recherche des gains de gestion suite à l'étude des ratios de l'agence
• Définition des types de produits à travailler pour une recherche de meilleure rentabilité

Journée n°3 : Comprendre les calculs de rentabilité d'une agence et ses conséquences

• Définition des charges variables et des charges fixes
• Calculer le seuil de rentabilité de l'agence au global
• Optimiser la fixation des prix de ventes des produits
• Calculer les possibilités de remises maximums en fonction des taux de charges variables et
fixes
• Affinage du calcul des marges commerciales brutes de chaque type de produit

Journée n°4 : Connaître et maîtriser les méthodes de décomposition des couts de produits

• Explication des calculs de couts de revient par la méthode des couts complets
• Choix des clés de répartition des charges fixes et des unités d'oeuvres de calculs
• Calculer les coûts de revient produits
• Optimiser la Répartition analytique des charges de l'entreprise par type de produit défini au
préalable
Connaître les leviers de performance interne
• Réflexion et Elaboration des tableaux de bord opérationnels et financiers
• Concevoir et mettre en place des tableaux de bords de contrôle de gestion dans l'entreprise
• Optimiser la planification de la trésorerie en fonction des saisonnalités de l'entreprise

Modalités pédagogiques

Formation animée en présentiel

Action de formation personnalisée et individualisée

Horaires : 09h00-12h30 / 13h30-17h00

Moyens et supports pédagogiques

Alternance entre théorie et pratique.

Modalités d'évaluation et de suivi

Qu'il s'agisse de classe virtuelle ou présentielle, des évaluations jalonneront la formation : tests réguliers des connaissances, cas pratiques, ou validation par une certification à l'issue de l'action par les stagiaires, au regard des objectifs visés

Accessibilité

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Afin de nous permettre d'organiser le déroulement de la formation dans les meilleures conditions possibles, contactez-nous.
Un entretien avec notre référent handicap pourra être programmé afin d'identifier les besoins et aménagement nécessaires.

Délai d'accès

• Pour les formations intra : Les modalités et délais d'accès sont à valider lors d'un entretien téléphonique préalable et selon disponibilités respectives.

• Pour les formations inter : Selon notre calendrier d'inter-entreprises