



MULTIFORMA

PERFECTIONNEMENT : PILOTAGE ENTREPRISE



Optimisez votre activité et boostez votre performance

7h à destination des salariés en charge de la gestion d'entreprise

Dispensée par des **formateurs expérimentés en pilotage d'entreprise**



Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter, afin d'étudier ensemble les possibilités d'accessions à la formation.

L'accès à cette formation ne nécessite aucun pré-requis.



PERFECTIONNEMENT : PILOTAGE ENTREPRISE

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

À la fin de cette formation, le stagiaire doit être capable de :

1. **Comprendre** la gestion d'un commerce et les enjeux financiers.
2. **Maîtriser** la gestion de la trésorerie, des stocks et des ventes.
3. **Mettre en place** des indicateurs clés et un plan d'action personnalisé.

FORMATION EN INTRA : TARIF DISPONIBLE À LA DEMANDE

Cette formation peut être entièrement prise en charge par votre OPCO

Les inscriptions doivent être réalisées 3 semaines avant le début de la formation (délai de réception des accords de prise en charge de votre OPCO)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Fiche d'évaluation continue avec grille individuelle
- Test d'auto-évaluation d'entrée et sortie de formation

- Date de formation à définir selon vos disponibilités
- Formation au sein de vos locaux
- Jusqu'à 12 stagiaires

Moyen pédagogique général :

- Exposés interactifs avec supports visuels

Moyen pédagogique matériels et d'encadrements :

- Études de cas concrets adaptés au commerce
- Exercices pratiques et simulations



DÉROULÉ PÉDAGOGIQUE

PERFECTIONNEMENT : PILOTAGE ENTREPRISE

MATIN

Accueil des stagiaires

Analyse du besoin

Auto évaluation

MODULE 1 : Les bases de la gestion et de la comptabilité commerciale

- Introduction à la gestion d'un commerce
- Notions comptables essentielles (compte de résultat, bilan, TVA, seuil de rentabilité)
- Gestion de la trésorerie et prévention des difficultés financières

MODULE 2 : Suivi des ventes et optimisation des stocks

- Suivi des ventes et analyse de performance (indicateurs clés, tableau de bord)
- Gestion des stocks et des achats (optimisation, rotation des stocks, impact sur la trésorerie)

7H

APRÈS MIDI

Accueil des stagiaires

Rappel des fondamentaux du jour 1

MODULE 3 : Stratégies commerciales et plan d'action personnalisé

- Stratégies commerciales et fidélisation des clients (techniques de vente, fidélisation)
- Mise en situation et simulation de vente
- Synthèse et plan d'action personnalisé pour chaque participant

MISE EN PRATIQUE

Auto-évaluation / Bilan fin de stage

Remise d'une **attestation pour chaque salarié**





UN SERVICE EN 4 ÉTAPES



1 ER CONTACT TÉLÉPHONIQUE

Définition d'une date de rdv à votre convenance afin de recevoir notre conseiller dans votre association



RENCONTRE AVEC NOTRE CONSEILLER

Un conseiller en formation se déplace dans votre association pour réaliser une analyse de votre besoin en formation afin de répondre au mieux à vos attentes



PLANIFICATION DES DATES DE FORMATIONS

Nous convenons ensemble d'une date de formation selon vos disponibilités



RÉALISATION DE LA FORMATION

Notre formateur se déplace au sein même de votre association afin d'y dispenser une formation de qualité



Un conseiller est à votre disposition pour tout renseignements complémentaires :

Par téléphone : 03 88 30 27 43

Par mail à l'adresse : contactge@multi-forma.fr

Via notre site internet : www.multi-forma.fr

MAJ le 01/01/2025

MULTIFORMA - Multi Format Grand Est