

# PERFECTIONNEMENT : PILOTAGE ENTREPRISE



**7h à destination des salariés des TPE/PME**

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



Les personnes en situation de handicap sont invitées à nous contacter en amont de la formation afin d'évaluer les possibilités d'adaptation ou d'accès 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 SUR DEMANDE

Cette formation est éligible à une 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

### Informations pratiques:

- **Dates** : à définir selon vos disponibilités
- **Lieu** : formation dispensée au sein de vos locaux
- **Effectif maximum** : 10 stagiaires par session
- **Sanction** : attestation de formation nominative remise à chaque participant

#### Moyen pédagogique général :

- Alternance d'apports théoriques et pratiques, études de cas exercices d'application
- Un mémento de synthèse est remis en fin de formation pour ancrer les acquis

#### Moyen pédagogique matériels et d'encadrements :

- Formateurs experts en en pilotage d'entreprise titulaire d'une expérience terrain significative
- Ateliers pratiques de construction d'outils de pilotage (tableaux de bord, indicateurs clés)
- Encadrement administratif assuré par le centre de formation



## CONTENU DE LA FORMATION

### 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

#### **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

*Auto-évaluation / Bilan fin de stage*

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





## UN SERVICE EN 4 ÉTAPES



### Premier contact téléphonique

Définition d'une date de rendez-vous à votre convenance afin d'échanger avec notre conseiller et d'identifier vos premiers besoins en formation



### Rencontre avec notre conseiller

Un conseiller en formation se déplace dans votre établissement pour réaliser une analyse personnalisée de vos besoins et vous proposer des solutions adaptées à votre activité



### Planification de la formation

Nous convenons ensemble des dates et modalités de la formation selon vos disponibilités et celles de vos équipes



### Réalisation de la formation

Notre formateur intervient directement au sein de votre établissement pour dispenser une formation de qualité, en lien avec vos besoins et votre environnement de travail



**Un conseiller formation est à votre disposition pour tout renseignement complémentaire**

Par téléphone : **01 60 61 43 02**

Par e-mail à l'adresse : **contact@multi-forma.fr**

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

MAJ le 02/01/2026