

Optimiser la gestion financière de l'activité commerciale les bons leviers pour améliorer ses marges

-Référence: **CV-66**

-Durée: **2 Jours (14 Heures)**

Les objectifs de la formation

- Apprendre à évaluer les risques pesant sur la santé financière de vos partenaires clients
- Optimiser la performance commerciale
- Identifier les points faibles et les opportunités de développement de l'activité commerciale de l'entreprise
- Maîtriser la méthodologie d'audit des indicateurs d'alerte comptables et financiers des activités commerciales

A qui s'adresse cette formation ?

POUR QUI :

- Managers commerciaux, dirigeants et cadres non spécialisés en gestion financière chargés d'évaluer la solvabilité des prospects, directeurs financiers chargés d'optimiser la marge commerciale.

PRÉREQUIS :

- Aucun.

Programme

- **Lire et comprendre bilan et compte de résultat de l'entreprise**
 - Connaître les principaux postes du bilan et sa présentation fonctionnelle.
 - Comprendre les grands équilibres du bilan.
 - Interpréter le compte de résultat et sa présentation en solde intermédiaire de gestion.
 - Décomposer la formation du résultat.
 - Appréhender le lien entre bilan et compte de résultat.
 - Etude de cas Analyse d'un bilan et compte de résultat d'une activité commerciale.
- **Construire un budget commercial pour le niveau de rentabilité souhaité**
 - Comprendre le plan stratégique d'entreprise et sa déclinaison en budget annuel.
 - Réaliser les cadrages ultérieurs.
 - Recueillir les éléments variables nécessaires.

- Modéliser les volumes, prix de vente unitaire, remises, marges, coûts prévisionnels.
- Concevoir le budget commercial mensuel.
- Etude de cas Analyse de différents formats de budgets commerciaux.

- **Manager la rentabilité avec ses vendeurs**
 - Elaborer les soldes intermédiaires de gestion.
 - Calculer la valeur ajoutée et l'excédent brut d'exploitation.
 - Définir et calculer les ratios de profitabilité.
 - Construire et animer les tableaux de bord.
 - Etude de cas Choix, analyse et commentaire des ratios de gestion d'une activité commerciale

- **Manager le risque client par la construction d'un tableur d'évaluation**
 - Détecter la défaillance client.
 - Discerner le poids du crédit interentreprise.
 - Sélectionner les informations essentielles.
 - Distinguer les principaux ratios et les interpréter.
 - Pratiquer la lecture normative et sectorielle.
 - Définir le scoring, son utilisation et ses limites.
 - Etude de cas Identifier le risque client rattaché aux secteurs industriels, de service ou de négoce et commenter les scores de différentes entreprises.

- **L'intelligence économique pour mesurer la santé financière de vos clients**
 - Récupérer rapidement les données.
 - Choisir les alertes les plus pertinentes.
 - Saisir les données complémentaires extracomptables.
 - Intégrer les données sectorielles.
 - Réaliser le diagnostic.
 - Etude de cas Mettre en place un outil de veille économique.



(+212) 5 22 27 99 01



(+212) 6 60 10 42 56



Contact@skills-group.com

Nous sommes à votre disposition :
De Lun - Ven 09h00-18h00 et Sam 09H00 – 13H00

Angle bd Abdelmoumen et rue Soumaya, Résidence Shehrazade 3, 7ème étage N° 30
Casablanca 20340, Maroc