

COMPTABILITÉ

Gestion commerciale opérationnelle

Réf: DCF01

OBJECTIFS

- > Maîtriser les outils de budgétisation
- > Prendre en charge le suivi budgétaire du développement commercial

PROGRAMME

- > **Jour 1 :**
- Calculs commerciaux et seuil de rentabilité
 - Comptabilité analytique
- > **Jour 2 :**
- Plan d'action commercial :**
- Ecrire la problématique, définir l'action et ses objectifs
 - Identifier les personnes concernées
 - Déterminer le budget alloué
 - Définir des dates et analyser les résultats obtenus
- Business plan :**
- Présentation de l'entreprise et de l'équipe
 - Présentation des produits ou services proposés
- > **Jour 3 :**
- Concevoir un tableau de bord :**
- Le marché, la concurrence , le plan d'action
 - Le mode économique et les prévisions financières
 - Opportunité d'investissement
 - Choisir des indicateurs pertinents
 - Analyser les écarts
 - Évaluer les performances commerciales
 - Définir des mesures correctives

INFORMATIONS PRATIQUES

Lieu :	Tarifs :	Durée :
St Brieuc- Quimper- Brest	À partir de 777 € HT par stagiaire	3 jours

POUR QUI ?

- > **Prérequis :** Connaissances de base sur tableur
- > **Métiers concernés :** Directeur et responsable commercial, directeur commercial régional, chef de marché, chef d'agence, chef des ventes,

PUBLICS

- Salarié – Demandeur d'emploi -
- Toute personne intéressée

LE PARCOURS DE FORMATION

- Type de parcours**
- > en présentiel
 - > en présentiel et à distance
 - > à distance uniquement
- Modalités pédagogiques :** Cours théorique, étude de cas. Support de cours fourni. Ateliers pratiques.
- Modalité d'évaluation :** formulaire individuel d'évaluation
- Diplôme obtenu :** Attestation de compétences