

PROGRAMME DE FORMATION :

Assurer le développement et la rentabilité de son entreprise

1. MODULE 1 : Explications et lecture de bilan

A/ Explications des éléments du bilan

- Notion d'actif et de passif
- Notion de capitaux propres

B/ Explications du compte de résultat

- Notion de charges et de produits
- Notion de soldes intermédiaires de gestion

2. MODULE 2 : Les leviers de la rentabilité

A/ Définir sa marge brute

- Mettre en lumière sa marge brute
- Calculer sa marge brute sur ses prestations

B/ Définir son coût de revient / coût horaire

- Identifier et estimer ses charges
- Définir les heures productives
- Mesurer son coût de revient

3. MODULE 3 : Améliorer sa marge brute

A/ Les bonnes pratiques d'achat

- Les éléments pour optimiser ses achats
- Les éléments pour optimiser ses fournisseurs

B/ Adapter son offre à ses clients

- Valoriser ses choix de marchandises
- Rendre différenciant ces choix de fournisseurs

C/ Préparer ces rendez-vous

- Définir la liste des questions à poser pour connaître les habitudes d'achat de son prospect
- Se préparer pour soigner son image et ses premières paroles
- Définir les critères différenciant et chercher à les expliciter tout le long de l'échange
- Installer une atmosphère agréable et savoir-faire de l'écoute active
- Savoir collecter les informations et clôturer l'entretien

4. MODULE 4 : Améliorer son coût de revient / coût horaire

A/ Identifier les leviers d'actions

- Les grandes familles de charges
- Les charges fixes et les charges variables

B/ Dimensionner son potentiel d'heures

- Heures productives/ heures improductives
- Temps de trajet / temps de repas => impact

C/ Dimensionner ses devis

- Analyses comparatives des différentes manières de chiffrer le temps passé
 - Définition des bonnes pratiques de chiffrage
-

5. MODULE 5 : Définir et piloter ses objectifs de rentabilité

A/ Modéliser son objectif au travers d'un prévisionnel

- Présentation des éléments constituant un prévisionnel
- Identifier et collecter des informations
- Mettre en forme le prévisionnel et réaliser des simulations

B/ Piloter sa rentabilité

- Identifier les points à contrôler lors du devis
 - Identifier les points à contrôler lors de la mise en œuvre
 - Identifier les points lors des achats
 - Identifier le niveau de rentabilité
-

6. MODULE 6 : Analyser son bilan et son compte de résultat

A/ Extraire les fondamentales pour construire sa stratégie commerciale

- Notion de panier moyen
 - Notion de marge brute

 - Notion de remise
 - Notion de familles
 - Notion de remise
-

7. MODULE 7 : Construire une stratégie commerciale

A/ Analyser et définir sa cible client

- Mettre en lumière des cibles types et leurs modes de consommation
- Identifier leurs besoins
- Identifier les services et les prestations qui répondent au besoin

B/ Projeter son développement dans son business

- Structurer son développement d'entreprise dans le temps
- Construire les actions nécessaires pour les atteindre
- Formaliser dans un business plan

8. **MODULE 8 : Démystifier l'acte de vente**

A/ Faire émerger les attentes clients

- Les besoins fondamentaux
- Les motivations d'achat
- Les messages non verbaux

B/ Les étapes de l'acte de vente

- Prendre contact avec son client.
- Découvrir ses besoins.
- Reformuler sa demande.
- Proposer le bon produit ou le bon service.
- Répondre aux objections du client.
- Conclure la vente.
- Réaliser le suivi.
- Rayonner sur les réseaux sociaux.

☺☺☺

9. **MODULE 9 : Vendre avant de négocier**

A/ Réussir son premier contact

- Expérience client
- Accueil et posture du vendeur
- Aménagement du point de vente (merchandising)

B/ Comprendre l'écoute active

- Principes de l'écoute active
- Mise en pratique
- Faire émerger les besoins et les attentes

C/ Repérer les motivations d'achat

- Principes du SONCAS
- Mise en situation

10. MODULE 10 : Identifier les besoins cachés

A/ Approfondir la technique du CRAC

- CRAC et mise en application

B/ Développer les ventes additionnelles

- Compléter son offre et son argumentaire
 - Développer des offres récurrentes
 - Proposer des offres de services ou des packs
-

11. MODULE 11 : Le rôle d'un manager leader

A/ Comprendre toutes les attentes vis-à-vis d'un manager

- Présentation des rôles
- Explicite des compétences et des attitudes associées
- Identifier sa zone de confort

B/ Comprendre les profils comportementaux dans une équipe

- Appréhender les différents profils et leurs besoins.
- Cartographier les profils présents dans son équipe

C/ Comprendre les besoins générationnels

- Appréhender les besoins de la génération Z et C.
 - Adapter son style et ses pratiques en conséquence
-

12. MODULE 12 : La communication efficace pour mobiliser

A/ Comprendre les principes et les écueils de la communication

- Comprendre les mécanismes de communication entre les individus
- Comprendre les écueils
- Premières règles à appliquer

B/ Communiquer en préparant ses messages

- Organiser les idées
 - Organiser ses arguments
 - Organiser le moment et le rythme
-

13. MODULE 13 : Chaque situation son management

A/ Comprendre le management situationnel

- Identifier les situations
- Comprendre les types de management et leurs forces
- Cas spécifique d'une conduite du changement

B/ Adapter son style à la situation

- Reconnaître les situations (cas pratiques)
- Définir la réaction adaptée (cas pratiques)
- Mettre en pratique (cas pratiques)

C/ Adopter une communication collective efficace

- S'exprimer en public
 - Structurer son message
 - Organiser et rendre visible ses idées
-

14. MODULE 14 : Développer ses collaborateurs

A/ Comprendre les leviers de reconnaissance

- Comprendre les leviers
- Identifier ceux existants
- Compléter avec de nouveaux leviers plus adaptés si besoin

B/ Organiser le développement des compétences

- Identifier les besoins au travers des entretiens
- Organiser les besoins dans un plan de développement des compétences
- Piloter la mise en place

Evaluation des connaissances

Mise à jour le 10 mars 2024