

PROGRAMME DE FORMATION :

Gérer et optimiser sa rentabilité

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
 - Notion 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
- Réaliser des simulations

B/ Analyser les scénarios

- Savoir calculer les grands chiffres clés
- Savoir intégrer les grands chiffres dans ses prestations
- Connaître ses marges de manœuvre

C/ Piloter sa rentabilité

- Suivre les grands chiffres au niveau mensuel
- Construire un tableau simplifié de pilotage
- Installer une routine de mise à jour
- Mettre en lumière les variations, les seuils
- Transformer les variations en actions
- Formaliser un plan d'actions et savoir le suivre et le mettre en oeuvre

Evaluation des connaissances



Mise à jour le 2 juin 2023