

# PROGRAMME DE FORMATION :

## Savoir gérer et piloter son entreprise

### 1. MODULE 1 : Explications et nécessité d'un prévisionnel

#### A/ Modéliser son projet 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/ Savoir présenter son prévisionnel

- Démontrer la cohérence de ses hypothèses et de son marché.
- Présenter la stratégie, le projet de développement, les atouts.

---

### 2. MODULE 2 : Les tableaux de bords pour piloter toutes les facettes de la rentabilité

#### A/ Mettre l'activité sous contrôle : les tableaux de bord opérationnels

- Mettre en place un suivi régulier des évolutions de l'activité : devis réalisés, devis signés, taux de marge, taux horaire, temps perdu, proportion achats
- Mettre sous contrôle la rentabilité.
- Construire son tableau de suivi : choisir les indicateurs de pilotage et d'alerte

#### B/ Installer une routine de mise à jour et de consultation

- Organiser la collecte des informations
- Organiser sa semaine pour mettre à jour les tableaux de bord régulièrement
- Analyser à la bonne fréquence et installer un plan d'actions

---

### 3. MODULE 3 : Améliorer sa performance commerciale

#### A/ Cerner son marché et ses clients

- Identifier sa cible actuelle et sa cible future
- Définir la catégorie socio-professionnelle de cette cible
- Définir un plan d'actions pour opérer cette transition
- Choisir ses priorités et définir ses objectifs.

#### B/ Adapter son offre à ses clients

- Cerner les attentes et le niveau d'exigence dans la relation souhaitée
- Organiser sa documentation et ces documents en adéquation
- Elargir son offre pour satisfaire leur besoin

#### 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

#### D/ Etre réactif dans l'émission de ses propositions

- Segmenter son offre et réaliser des devis type ou des ensembles déjà prêts
- Définir une routine pour répondre au besoin de réactivité des prospects
- Evaluer la rentabilité de son offre et sa marge de manœuvre
- Savoir refuser une offre

#### E/ Défendre son offre et transformer la vente

- Choisir les modalités de la restitution en fonction des profils et des enjeux
- Préparer son argumentaire
- Savoir répondre aux objections classiques et mettre en avant sa différence
- Connaître les règles tacites de la relation commerciale
- Savoir gérer les comportements limites
- Savoir engager la négociation et connaître ses limites
- Contractualiser en respect la législation

---

## 4. MODULE 4 : Améliorer la rentabilité de ses prestations

### A/ Planifier les chantiers/prestations

- Identifier les intérêts et les limites de la planification
- Intégrer la marge de manœuvre et le surbooking en fonction des contextes
- Visualiser et savoir partager ce planning

### B/ Conduire un chantier/une prestation

- Examiner les spécificités de la prestation
- Délimiter le cadre opérationnel et juridique des interventions et les communiquer
- Dégager les points sensibles de la prestation

### C/ Préparer le démarrage de la prestation

- Collecter les moyens et les informations préparatoires
- Informer et contrôler la disponibilité client
- Organiser l'acheminement des machines ou des engins
- Procéder à l'ouverture du chantier avec une réunion de chantier
- Savoir collecter les acomptes

### D/ Respecter les règles de qualité, sécurité et environnement

- Connaître la législation en matière de sécurité
- Développer l'esprit sécurité
- Hygiène et environnement

#### E/ Assurer la réalisation de la prestation

- Mesurer l'avancement (coûts, délais)
- Gérer la production et le stock
- Assurer le contrôle qualitatif des prestations
- Animer les rendez-vous de chantier
- Faire circuler l'information
- Savoir appeler les versements intermédiaires

#### F/ Clôturer la prestation

- La livraison et le parfait achèvement
- Gérer les travaux supplémentaires
- Préparer la mise en service et prononcer la réception
- Assurer la levée des réserves, suivre les garanties
- Anticiper la facturation et collecter les règlements de solde

---

### 5. **MODULE 5 : Améliorer sa rentabilité en mobilisant ses salariés**

#### A/ Manager, définition

- Les grandes fonctions du manager
- Les objectifs, les activités et les tâches
- Adapter son management à son équipe
- Etre un manager communicant et développer une communication assertive
- Réactivité et anticipation
- Leadership et exemplarité
- Autoanalyse et diagnostic

---

#### B/ Les besoins et les attentes des salariés

- Vision des obligations légales
- Gestion des attentes
- Gestion des périodes d'augmentation
- Gestion des entretiens de professionnalisation
- Définition et pilotage des objectifs individuels
- Intégration et formation continue
- Les obligations du droit du travail
- Code du travail
- Réglementation du travail, travail dissimulé
- Représentation du personnel
- Pouvoir disciplinaire

### **Evaluation des connaissances**

**Date de mise à jour le 20 nov 2023**