

# GESTION COMMERCIALE OPÉRATIONNELLE

## Gestion - Comptabilité - Paie



### 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
- Le marché, la concurrence, le plan d'action
- Le mode économique et les prévisions financières
- Opportunité d'investissement

#### Jour 3 :

##### Concevoir un tableau de bord :

- Choisir des indicateurs pertinents
- Analyser les écarts
- Évaluer les performances commerciales
- Définir des mesures correctives

### LE PARCOURS DE FORMATION

Présentiel Distanciel Intra-entreprise Inter-entreprises One to one Duo

➤ **Modalités pédagogiques :** Alternance d'apports théoriques et de mises en application, pédagogie différenciée et individualisée, remise de supports de cours, atelier pratique.

➤ **Modalités d'évaluation :** Quiz de connaissance - La mise à l'épreuve réelle

 Attestation de compétence

Réf: DCF01



### DURÉE

3 jours



### PRÉREQUIS

Connaissances de base sur tableur



### TARIFS

À partir de 903€ HT/stagiaire



### INTERVENANT

Formation assurée par un professionnel de la Gestion, la Comptabilité, et la Paie



### PUBLICS

Directeur et responsable commercial, directeur commercial régional, chef de marché, chef d'agence, chef des ventes,

## Les + !

> Cette formation vous permet la maîtrise des outils de budgétisation et de la prise en charge du suivi budgétaire du développement commercial