

# E-LEARNING : DIAGNOSTIC FINANCIER



1 demi journée

## DES CLIENTS, DES FOURNISSEURS ET PARTENAIRES

### PROGRAMME DE LA FORMATION

#### MODULE 1 : POURQUOI ÉVALUER LES CLIENTS/LES FOURNISSEURS ?

- › Quelle est l'incidence d'une défaillance d'entreprise sur les tiers clients et fournisseurs ?
- › Quelles sont les étapes d'une défaillance ?
- › Qui peut y gagner ? Qui peut y perdre ?
- › Comment en savoir plus sur une entreprise ?

#### MODULE 2 : CE QUE VOUS DEVEZ CONNAÎTRE

- › Comment prendre en compte la santé financière des fournisseurs/clients dans la démarche de sourcing /vente et dans le suivi de la relation ?
- › Lire un bilan
- › Comprendre les enjeux du financement
- › Juger en première approche de la rentabilité d'une société

#### MODULE 3 : LA DÉMARCHE À SUIVRE ET VOS OUTILS

- › Collecter et utiliser les informations disponibles sur les fournisseurs/clients
- › Entretenir avec eux un dialogue constructif au sujet de leur situation financière
- › Utiliser 5 ratios pour détecter suffisamment tôt d'éventuels signaux de défaillance
- › Recourir à l'expertise interne ou externe et alerter au bon niveau

#### SESSION DE TUTORAT INDIVIDUEL À DISTANCE



#### OBJECTIFS

Développer une approche et des réflexes pour apprécier la santé financière d'une entreprise. Apprécier l'évolution des indicateurs sur la durée en identifiant les seuils critiques. Anticiper les principaux risques financiers. Alerter au bon moment pour faire appel à l'expertise de manière pertinente.

#### LES PLUS DE CETTE FORMATION

Un parcours e-learning tutoré en 3 modules progressifs pour une montée en compétences pas à pas.  
Une approche conçue pour les non-financiers afin de maîtriser les fondamentaux du diagnostic financier des partenaires  
Des clés méthodologiques pour exploiter efficacement les données disponibles et formuler les bonnes interrogations  
Une pédagogie dynamique mêlant théorie, cas pratiques, illustrations et quiz interactifs pour renforcer l'apprentissage  
Des outils pratiques post-formation : fiches indicateurs et check-lists pour accompagner l'analyse sur le terrain  
Inclus : une classe virtuelle à l'issue de la formation pour échanger et répondre à vos questions

#### PUBLIC ET PRÉREQUIS

Managers commerciaux et services Achats, Approvisionnement, Supply Chain, Managers de projet, Managers financiers et non financiers qui ont à se prononcer rapidement sur la situation d'une entreprise partenaire  
Il est nécessaire de disposer d'une compréhension de base de l'entreprise et de ses processus économiques

#### MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Cette formation est à suivre 100 % en ligne sur la plateforme FinHarmony Digital. Son contenu équivaut à 1 jour de formation en présentiel. S'appuyant sur des scénettes issues de la vie en entreprise, les modules interactifs incluent de nombreuses activités pour impliquer l'apprenant. L'apprenant peut étaler son apprentissage sur la durée de mise à disposition (2 mois). Les modules se libèrent au fur et à mesure de son avancement. Une fois terminés, ils peuvent être reconsultés à volonté jusqu'à la fin de la souscription. Support technique et pédagogique : À la fin du parcours, un rendez-vous de tutorat est organisé avec le tuteur pour échanger sur le contexte professionnel de l'apprenant et reprendre les points importants du parcours. Des documents sont proposés en téléchargement dans chaque module pour être utilisés dans le cadre de l'activité quotidienne. Un glossaire est accessible en permanence depuis le menu. Il est téléchargeable à la fin du parcours. Un certificat FinHarmony est attribué à l'apprenant quand il termine l'ensemble du parcours.

#### SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation  
Évaluation à chaud et à froid

