

FINANCE POUR COMMERCIAUX

2 jours

LES LEVIERS COMMERCIAUX DE LA PERFORMANCE FINANCIÈRE

PROGRAMME DE LA FORMATION

COMPRENDRE LE LIEN ENTRE MODÈLE D'ENTREPRISE ET CYCLE FINANCIER

- › Traduire les choix stratégiques dans le cycle financier
- › Identifier les attentes de rentabilité, de croissance et de génération de cash
- › Comprendre l'impact du modèle économique sur les flux de financement
- ? **COMPRENDRE** | Illustration : schéma de cycle économique appliqué à un modèle B2B
- ? **APPLIQUER** | Cas pratique : associer cycle financier et modèle économique d'une PME de service
- ? **ÉVALUER** | Quiz : à votre avis... Une activité à faible marge peut-elle générer beaucoup de cash?

CONSTRUIRE SON MODÈLE DE REVENUS

- › Flux de valeur : proposition client et typologie de revenus
- › Fixation des prix : markup, point mort, valeur perçue
- › Reconnaissance du chiffre d'affaires au compte de résultat
- ? **COMPRENDRE** | Étude de cas : analyse de plusieurs modèles de pricing
- ? **APPLIQUER** | Cas pratique : évaluer l'impact d'un changement de modèle tarifaire sur la rentabilité
- ? **ÉVALUER** | Quiz : à votre avis... Quel impact d'une facturation à l'usage sur le résultat ?

COMPRENDRE SON MODÈLE DE COÛTS

- › Coûts variables, fixes, seuil de rentabilité et structure par canal
- › Levier opérationnel et sensibilité au volume
- › Impact des choix de distribution sur la structure de coûts
- ? **COMPRENDRE** | Analyse : grille de lecture coûts/facteurs-clés
- ? **APPLIQUER** | Cas pratique : calculer un seuil de rentabilité selon deux canaux de vente
- ? **ÉVALUER** | Quiz : à votre avis... Une forte croissance garantit-elle la rentabilité?

DÉVELOPPER L'ACTIVITÉ AVEC LES CLIENTS EXISTANTS

- › Analyse CA et marges : effets prix, mix, volume, churn
- › Inflation, indexation, effet change
- › Modélisation de la croissance, attrition, coût d'acquisition, valeur d'un client
- ? **COMPRENDRE** | Étude de données : analyse de variation du chiffre d'affaires
- ? **APPLIQUER** | Cas pratique : mesurer la rentabilité d'un portefeuille client à 3 ans
- ? **ÉVALUER** | Quiz : à votre avis... Faut-il toujours investir plus sur les clients fidèles ?

GÉNÉRER DU CASH SUR LES VENTES

- › Optimisation du besoin en fonds de roulement
- › Cycle O2C (Order to Cash), délais de paiement, encaissement
- › Gestion des impayés et efficacité du recouvrement
- ? **COMPRENDRE** | Illustration : du chiffre d'affaires au cash
- ? **APPLIQUER** | Cas pratique : identifier les leviers de réduction du BFR sur une activité récurrente
- ? **ÉVALUER** | Quiz : à votre avis... Que vaut une vente non encaissée ?

OBJECTIFS

Clarifier les attentes financières et la manière dont la performance commerciale est mesurée au moyen d'indicateurs
 Améliorer la communication et la collaboration entre les équipes commerciales et financières
 Maîtriser les techniques de fixation et d'évolution des prix de vente
 Analyser et expliquer les variations du chiffre d'affaires et des marges (par rapport à l'année précédente ou aux prévisions)
 Sensibiliser les commerciaux aux leviers de la croissance rentable et à l'amélioration de la trésorerie

LES PLUS DE CETTE FORMATION

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Managers commerciaux et marketing, managers de projet, managers financiers et non financiers qui souhaitent maîtriser les aspects économiques de l'activité commerciale
 Aucun niveau de connaissance préalable n'est requis

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Recueil de vos attentes depuis votre espace web 15 jours avant le début de la formation et auto-diagnostic de vos compétences. Des méthodes pédagogiques variées pour s'adapter aux différents profils, définies avec l'objectif de vous impliquer dans vos apprentissages et d'ancrer les acquis par la pratique. Supports pédagogiques?: support d'animation, supports pédagogiques (fiches de synthèse, tableaux ...) et autres ressources documentaires disponibles dans votre espace.

SUIVI ET ÉVALUATION

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

