

### Durée :

De 5 à 8 jours (soit de 35h à 56 h)

### Tarifs :

1250€HT/jour

### Public :

Dirigeant d'entreprise  
Membres de comité de direction

### Pré-requis :

Aucun

### Sanction de la formation :

Attestation de formation

### Intervenant :

Jean-Charles AUSTI,  
Formateur, Consultant-Manager  
20 ans de management d'équipe

### Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Identifier les enjeux stratégiques à court (2 ans) et moyen terme (5 ans)
- Situer leur entreprise sur leur marché
- Apprécier les contraintes et potentialités techniques, financières et commerciales de l'entreprise
- Développer leurs compétences managériales
- Elaborer les outils et tableaux de bord de pilotage pour suivre et optimiser le fonctionnement de la structure

### Contenu pédagogique :

#### Enjeux financiers, commerciaux et opérationnels

Conduire une réflexion marketing et mettre en place des actions commerciales cohérentes et efficaces

La démarche marketing en PME et le plan d'action commerciale :

- L'appréhension des marchés et de leur évolution
- La construction de l'offre marketing de l'entreprise
- L'identification des leviers de l'action commerciale et la construction d'un plan d'action

Les mécanismes financiers de l'entreprise et le management des ressources financières  
L'analyse financière de l'entreprise, méthodes et limites

- Le compte de résultat, le bilan, les flux de trésorerie vus par le dirigeant
- Les relations et modes de négociation avec la banque
- Le plan de financement, escompte, découvert
- Négociation des crédits à court et long termes

#### Ressources humaines : Management et compétences

Renforcer ses compétences de manager, améliorer la gestion des ressources humaines et la mobilisation des équipes :

- Le management
- La gestion prévisionnelle des métiers, des emplois et des compétences
- Le recrutement et la formation
- Le contrat de travail et la politique salariale

#### Pilotage de l'entreprise

- Les outils du contrôle de gestion
- La mesure des performances et les indicateurs de résultat
- Les composants du coût de revient et l'analyse de la marge
- La gestion de la trésorerie

### Démarche et méthodes pédagogiques :

- Démarche active, centrée sur l'apprenant qui « agit ».
- Méthodes :
  - participative, questionnement des participants
  - active, fait appel à l'expérience, à la réflexion, à l'initiative et à la motivation des formés.

### Techniques et outils :

Alternance des techniques suivantes : **brefs exposés, simulation, résolution de problèmes, brainstorming...**

Remise d'un support pédagogique

### Modalités d'évaluation :

- Evaluation formative en cours de module
- Evaluation des acquis et de la satisfaction, à chaud
- Evaluation à froid sous 4 mois

