



Construire et suivre un prévisionnel

2 jours
PRÉSENTIEL
14 heures

Élaborer des objectifs réalistes et mobilisateurs pour manager la performance

Découvrir ou approfondir ses connaissances pour ...

1

Savoir réaliser le prévisionnel de chiffre d'affaires

2

Savoir établir le prévisionnel de marge

3

Savoir déterminer le prévisionnel de charges

4

Savoir définir la structure cible

5

Savoir piloter l'activité au travers des indicateurs de gestion

1

RÉALISER LE PRÉVISIONNEL DE CHIFFRE D'AFFAIRES

Déterminer un objectif de chiffre d'affaires atteignable et mobilisateur

- Analyser la construction du chiffre d'affaires des années précédentes
- Prendre en compte l'incidence calendaire pour déterminer l'hypothèse zéro
- Déterminer l'évolution prévisionnelle
- Décomposer l'objectif au mois, à la semaine et au jour

2

ÉTABLIR LE PRÉVISIONNEL DE MARGE

Mesurer la faisabilité des objectifs de marge

- Analyser les marges par rayon
- Décomposer les objectifs pour déterminer le taux de marge d'entrée du permanent
- Prendre en compte les variations saisonnières
- Fixer les limites des démarques (Cibles maximum)

3

DÉTERMINER LE PRÉVISIONNEL DE CHARGES

Identifier les charges « contraintes » et définir les marges de manœuvre

- Mesurer la quote-part des charges fixes et des charges variables
- Déterminer le seuil de rentabilité
- Définir les marges de manœuvre

4

DÉFINIR LA STRUCTURE CIBLE

Mettre les besoins en ressources en adéquation avec les objectifs de C.A.

- Analyser l'existant financièrement et en termes de productivité
- Déterminer la cible
- Élaborer la structure prévisionnelle
- Mesurer les écarts et fixer un plan d'actions

5

PILOTER L'ACTIVITÉ AU TRAVERS DES INDICATEURS DE GESTION

Manager la performance en utilisant les prévisionnels

- Mesurer les écarts entre la situation souhaité et le réalisé
- Mettre en place des actions correctrices



A qui s'adresse cette formation ?
Directions et Managers confirmés



Les prérequis de la formation
Pour profiter pleinement de cette formation, il est indispensable de dominer les acquis de la formation LES BASIQUES DE LA GESTION COMMERCIALE



Modalités de la formation
Nombre de participants limités à 8 personnes pour favoriser les échanges et pour accompagner efficacement les participants

Formation INTRA ENTREPRISE
La formation se déroulera dans les locaux de l'entreprise ou dans un lieu de son choix



Méthodes d'animation
Exercices pratiques sur des cas concrets, démonstration et échanges entre les participants



Modalités d'évaluation
Recueil des attentes et des situations insatisfaisantes, Exercice et mise en situation sur les compétences des participants, Questionnaire ou quizz d'évaluation.