

Programme de Formation Gestion d'entreprise pour les TPE

Durée : 49 heures en présentiel

Public concerné : Chefs d'entreprise, gérants, gestionnaires...

Pré-requis : aucun

1 - Objectifs :

- ⇒ **Module 1** : Acquérir les principes de base qui permettent de gérer une petite entreprise, au quotidien.
- ⇒ **Module 2** : Apprendre à construire son prévisionnel et analyser sa rentabilité.
- ⇒ **Module 3** : Maitriser le processus du calcul de la rentabilité d'une offre, puis connaître son influence sur le résultat, puis anticiper la situation comptable de son entreprise.

2 - Méthode pédagogique

Apports de connaissances. Travail individuel et en groupe sur la thématique.

Exercices pratiques envoyés par mail.

Mise en place d'outils concrets Elaboration d'un plan d'action.

Evaluation en cours et fin de formation via des QCM.

Feuille d'émargement signé par le stagiaire et le formateur.

Attestation de stage fournie en fin de formation

Intervenant : Expert en Gestion d'entreprise

3 - Evaluation

Une fiche d'évaluation est remise à chaque participant à la fin du module de formation. Le stagiaire évalue les points suivants :

- Contenu du programme (respect des objectifs, adéquation avec les attentes)
- Animation (pédagogie, rythme, expression, pertinence des exercices)
- Logistique (accueil, salle, équipement) - Appréciation globale.

Module 1 : Acquérir les principes de base qui permettent de gérer une petite entreprise, au quotidien - Durée : 21 h

Jour 1 : 7h

- ▶ Différences entre administration et gestion d'une entreprise.
- ▶ Analyse des difficultés rencontrées par les chefs d'entreprises.
- ▶ Projeter son entreprise dans l'avenir.
 - Principe de la construction d'un projet d'entreprise.
 - Définition des objectifs.
 - Détermination des moyens nécessaires à la réalisation d'un projet.
 - Méthode d'analyse de la rentabilité de l'entreprise.

Jour 2 : 7h

- ▶ Piloter son entreprise.
 - Principe du tableau de bord de gestion.
 - Indicateurs à utiliser, leur pertinence.
 - Analyse d'une situation.
- ▶ Connaître son résultat à chaque instant.
 - Notion de résultat d'entreprise.
 - Résultat réel et résultat prévisionnel.
 - Résultat de trésorerie.

Jour 3 : 7h

- ▶ Analyser la rentabilité des devis et des factures.
 - Critères d'analyse d'une offre commerciale.
 - Niveau de rentabilité d'une offre commerciale.
 - Répercussion d'une offre commerciale sur le résultat de l'exercice.
- ▶ La simulation en gestion.
- ▶ Calculs permettant de mesurer l'influence des décisions sur le résultat de l'entreprise

Module 2 : Apprendre à construire son prévisionnel et analyser sa rentabilité - Durée : 14h

Jour 4 : 7h

- ▶ Analyse des composantes d'un compte d'exploitation
 - Distinction entre les données variables et des données fixes.
 - Établissement d'un plan de compte.
 - Séparation du chiffre d'affaires entre les ventes réalisées sur place, à emporter, ou en livraison.
- ▶ Analyse du potentiel de production
 - Le calendrier de l'entreprise.
 - Recensement du personnel et temps de présence.
 - Analyse de la production et de la performance de chaque salarié
 - Valorisation des frais de personnel et des charges s'y rapportant
 - Détermination du potentiel d'heures de production

Jour 5 : 7h

- ▶ Analyse des moyens de production.
 - Inventaire du matériel
 - Calcul de l'amortissement du matériel
 - Savoir investir et mesurer le retour sur investissement
- ▶ Valorisation des frais fixes
- ▶ Analyse de la validité du prévisionnel.
 - Marge applicable sur les marchandises
 - Détermination des prix de vente
 - Calcul du potentiel maximum de l'entreprise, Calcul du minimum rentable.
 - Définition des objectifs à atteindre.
 - Détermination des mesures à prendre pour les atteindre

Module 3 : Maitriser le processus du calcul de la rentabilité d'une offre, puis connaître son influence sur le résultat, puis anticiper la situation comptable de son entreprise -- Durée : 14 heures

Jour 6 : 7h

- ▶ Valorisation d'une offre commerciale
 - Structure des articles.
 - Bibliothèque d'articles.
 - Prix d'achat, prix de vente et marge.
 - Gestion des prix de vente forfaitaires (les 'menus').
 - Remises accordées.
- ▶ Analyse de la rentabilité d'une offre commerciale.
 - Détermination de la rentabilité de l'offre (Calcul de la marge en % et en valeur)
 - Analyse des facteurs influençant la rentabilité de l'offre.
 - Introduction des éléments du passé dans le calcul d'une offre (Frais généraux journaliers, Productivité horaire, consommation matière première).
 - Corrections à appliquer sur l'offre en tenant compte des éléments détaillés ci-dessus.

Jour 7 : 7h

- ▶ Suivi des règlements.
 - Enregistrement des règlements.
 - Analyse des impayés.
 - Gestion des relances.
- ▶ Suivi de la production et des moyens de production
- ▶ Mise en place d'outils de gestion
- ▶ Révision des modules précédents
- ▶ Exercices sur les différents points abordés
- ▶ Evaluation de la formation
 - Evaluation des compétences, tests, quiz
 - Mise en place d'outils concrets
- ▶ Bilan de la formation
- ▶ Satisfaction stagiaire