



AMÉLIORER SA RENTABILITÉ

OBJECTIF

Maîtriser les méthodes d'analyse des leviers de l'amélioration de rentabilité et savoir les appliquer.

Pour cela, la formation dispensée permettra aux participants d'acquérir les capacités suivantes :

- Maîtriser les natures fondamentales des modèles économiques et des coûts,
- Réaliser une analyse, définir des objectifs et des moyens,
- Optimiser les prix d'achats, charges variables et charge fixes,
- Vendre plus (volume), vendre mieux (plus cher), vendre autre chose (diversification),
- Piloter les actions et améliorations,
- Procéder au bilan du plan d'action.

DURÉE

Une journée (7h) à une journée et demi (10.5h).

TARIFS

460 €HT par pers / jour soit 552 € TTC. Possibilité de prise en charge par votre O.P.C.O.

FORMAT

Session de groupe de 3 à 6 pers.

PUBLIC VISÉ

Chefs d'entreprise, artisans et toute personne de l'entreprise ayant en charge l'amélioration de la rentabilité de processus ou de l'entreprise.

PRÉREQUIS

Personnes ayant une connaissance des activités stratégiques de l'entreprise, de ses différentes natures de coût et la volonté d'améliorer la rentabilité de ses processus ou son entreprise.

QUALITÉ DU FORMATEUR

De formation supérieure en management opérationnel et d'une longue expérience en direction d'entreprise. Votre formateur est un expert de la gestion d'entreprise et de l'amélioration de la performance.

CONDITIONS ÉVALUATION

Évaluation par questionnaire et/ou constat de pratique par le formateur en cours et en fin de séance(s).

PROGRAMME

Module 1 : Le diagnostic

Grands principes et théories de la rentabilité

- Les composantes de la rentabilité
- La notion de mix produit / mix marge
- Les différents modèles économiques
- Les méthodes et leviers de gain de rentabilité

Analyse d'entreprise

- Analyse de son environnement macro-économique (tendances structurelles)
- Analyse de son environnement micro-économique (forces en présence)
- Analyse de sa structure de coût et de ses ratios (marge brute, productivité)
- Analyse de ses revenus et activités
- Analyse de ses moyens à disposition

Exercices pratiques : Parallèles avec les situations d'entreprise des stagiaires. Analyse des entreprises de chaque stagiaire avec des outils mis à disposition.

Module 2 : Les actions d'amélioration

Sur les coûts

- Méthode pour l'optimisation de ses charges fixes
- Méthode pour l'optimisation de ses charges variables
- Méthode pour l'amélioration de sa marge brute
- Choix en matière de rémunération du dirigeant et charges afférentes

Sur les produits

- Choix de l'activité et du canal de vente à développer
- Méthode pour vendre plus
- Méthode pour vendre mieux
- Diversification

Le pilotage des actions et améliorations

- Méthode de suivi et mesure des effets des actions
- Amélioration continue et actions correctives
- Bilan du plan d'action

Exercices pratiques : Parallèles avec les situations d'entreprise des stagiaires. Analyse des entreprises de chaque stagiaire avec des outils mis à disposition.

Contact :

 48 rue Georges Ohnet
31200 TOULOUSE
 Tél : +33 (0)5 82 95 59 92
 Email : conseil@codeaf.net
 www.codeaf.net

