



# ETABLIR UN PRÉVISIONNEL ANNUEL OU DE CRÉATION

## OBJECTIF

Maîtriser des méthodes de gestion permettant de rentabiliser, dynamiser et pérenniser les petites entreprises.

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

- Analyser un marché et ses acteurs,
- Définir une offre et une stratégie globale,
- Construire un prévisionnel de vente,
- Elaborer un budget prévisionnel,
- Etablir un prévisionnel de trésorerie.

## DURÉE

Une journée (3.5h) à une journée et demi (7h).

## TARIFS

210€ HT par pers / jour soit 250€ 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 en charge de conduire la gestion commerciale et la rentabilité de l'entreprise.

## PRÉREQUIS

Personnes ayant une maîtrise normale de l'utilisation de l'ordinateur et de logiciels de saisie simples, ainsi que des notions de devis, facturation, encaissement, coûts, pilotage, stratégie...

## QUALITÉ DU FORMATEUR

De formation supérieure en management opérationnel et d'une longue expérience en direction d'entreprise.

Votre formateur accompagne quotidiennement les chefs d'entreprise dans le pilotage de leur entreprise et la conduite du changement que cela nécessite.

## CONDITIONS ÉVALUATION

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

## PROGRAMME

### Module 1 : Développement ou création

#### Construire un projet et analyser les opportunités du marché

- L'objectif du projet,
- Définition précise de l'offre (service / produit) avec ses contours :
  - Forme
  - Mode de tarification
  - Relations
- Analyse de l'environnement et du marché :
  - Potentiel
  - Concurrence
- Définition de la stratégie globale :
  - Cible
  - Positionnement
- Définition de la stratégie commerciale et de communication,
- Les moyens et ressources nécessaires (financières, humaines, matérielles...)

#### Créer un prévisionnel financier

- Prévisionnel financier sur 3 ou 5 ans :
  - Ventes avec notion de progression, saisonnalité, mix produits...
  - Charges variables, fixes
  - Délais de paiements et trésorerie
- Politique d'investissement et de financement
- Les principaux indicateurs

#### Exercices pratiques :

Création d'un Business Plan de création ou de développement d'entreprise et réalisation d'un prévisionnel d'activité simple.

### Contact :

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

