

**Durée**

Inter : 2 jours – Intra : 1 jour

**Public**

Dirigeants d'entreprise, Responsables comptables et administratifs

**Objectifs**

La pérennité de l'entreprise ne peut être assurée qu'à condition que l'entreprise soit reconnue comme apportant un prix justifié pour ce qu'elle vend ; à défaut, un concurrent risque de rapidement prendre sa place. L'objectif de cette formation est de s'assurer que tous les éléments – particulièrement financiers mais pas seulement – sont maîtrisés afin d'assurer la compétitivité de l'entreprise. Ceci lui garantira développement et sérénité.

Il apparaît par ailleurs de manière évidente que les entreprises ne doivent pas mener cette démarche au seul moment de la création de l'entreprise mais régulièrement car l'arrivée de nouveaux acteurs, de nouvelles façons de procéder, de métiers transverses, de nouvelles technologies, ... remettent en cause la compétitivité des entreprises.

**Méthodes pédagogiques**

La méthode pédagogique utilisée pour cette formation repose sur le travail de plusieurs notions essentielles de l'entreprise qui feront l'objet de travaux en petits groupes afin d'être bien maîtrisés. Ceci avant de passer aux aspects plus globaux de l'entreprise qui s'appuieront sur les éléments essentiels mis en pratique dans les précédents chapitres.

La mise en pratique finale sera adaptée à chaque entreprise présente afin d'avancer le plus possible dans la démarche et avoir des éléments pratiques pour sa propre entreprise.

**Intervenant**

Formateur consultant en gestion financière et administrative des TPE et PME

**Lieu**

Chez EvryWare ou sur site client

**Présentation**

- Objectifs de la formation
- Tour de table

**Une démarche anticipée**

- Les besoins de l'entreprise
- Identifier sa clientèle
- Identifier sa clientèle potentielle
- Un benchmark intelligent
- La fréquence de la démarche

**Les éléments différenciant**

- La stratégie de l'entreprise
- Les positionnements possibles
- Le besoin de se remettre en cause
- L'impact en interne à l'entreprise

**La maîtrise de ses coûts**

- Les charges fixes
- Le suivi des coûts dans le temps
- Les tactiques de vente
- La variabilité des prix

**Le contrôle a posteriori**

- Ma démarche a-t-elle porté ses fruits
- La réaction des autres
- Les manières intelligentes de réagir

**Les outils de suivi**

- La confrontation absolue/relatif
- Tableaux de Bord
- Éléments de veille
- Les autres à connaître

**Mise en situation pour sa propre entreprise****Retours / satisfaction**

- Questions
- Enquêtes et retours