

Durée

1 jour (7 heures)

Public

Dirigeants d'entreprise, de centre de profit,
Responsables comptables et administratifs

Objectifs

Les petites entreprises sont dirigées par des passionnés. Ceci rend souvent leur gestion difficile... mais réussir n'est pas insurmontable, en agissant sur les bons leviers. Le formateur présentera les 5 leviers sur lesquels repose la petite entreprise afin de permettre aux stagiaires d'avancer sereinement.

A l'issue de la formation, le stagiaire sera en mesure de :

- Choisir le bon levier de performance pour sa situation.
- Doser son action sur chaque levier.
- Combiner ces leviers pour être le plus efficace possible.

Méthodes pédagogiques

Formation centrée sur les stagiaires afin qu'ils tirent au mieux parti de cette session. La plupart des exemples utilisés seront tirés du vécu de chacun afin qu'ils puissent appliquer les bonnes méthodes au quotidien.

Enfin, un temps est consacré à un travail personnel qui permettra au stagiaire de mettre au service de son entreprise, ce qui a été vu quelques heures plus tôt. Accompagnement individuel pour déterminer de façon la plus juste possible articulations et indicateurs pour ces 5 leviers. Fort de ce travail personnel, le stagiaire pourra utiliser et prolonger cette démarche au sein de son 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

Le contexte

- Les différentes typologies d'entreprise
- Coordonner les 5 leviers
- Est-ce suffisant ?

La Valeur Ajoutée

- Déterminer la valeur ajoutée de son entreprise
- Garder la valeur ajoutée en vue
- Comment optimiser sa valeur ajoutée ?

L'Organisation et les Processus

- L'organisation comme source de valeur
- Comment mettre l'organisation au service de l'entreprise ?

Finance et Gestion

- Finance et gestion comme source de valeur
- La maîtrise de sa fonction Finance / Gestion

Marketing & Commercial

- La fonction commerciale comme source de valeur
- Savoir articuler la formation commerciale avec les autres leviers

Les Flux d'Information

- L'information comme source de valeur
- Mettre l'information au service de l'entreprise
- Savoir articuler l'information avec les autres leviers

Travail accompagné de mise en application

Retours / satisfaction

- Questions
- Enquêtes et retours