

Objectifs :

Acquérir le vocabulaire financier usuel pour mieux dialoguer avec son comptable, son banquier, son fournisseur ...)
Comprendre les mécanismes financiers essentiels de l'entreprise
Etre capable d'interpréter les documents comptables de votre entreprise

Durée

2 jours soit 14 heures

Population concernée, pré-requis

Toute personne souhaitant comprendre la gestion financière d'une PME.

Méthodes pédagogiques

- Pédagogie active, basée sur le vécu et l'auto évaluation des participants.
- Travail en sous-groupe et restitution par équipe

Moyens pédagogiques et supports

- 1 salle équipée (1 vidéoprojecteur et 1 pc...)
- Support de formation

Qualité de l'intervenant

Formateur spécialisé en gestion d'entreprise

Suivi et assistance post-formation

Évaluation à l'issue du stage,



Audit/support de cours
Assistance téléphonique
COMPRIS

Tous nos programmes sur
www.vitformation.fr

Programme

- **Le vocabulaire financier de survie**
- **Analyser la solvabilité financière de l'entreprise à travers le bilan**

Le patrimoine de l'entreprise.
Les rubriques du bilan.

- **Analyser l'activité de l'entreprise à travers le compte de résultat**

Les rubriques du compte de résultat.
Les amortissements et les provisions : définition, mode de calcul,
Les soldes intermédiaires de gestion.
Le cash flow et les différentes approches de la rentabilité financière.
Les composantes du fonds de roulement, du besoin en fonds de roulement et de la trésorerie
Les conditions de la solvabilité.
Mesure de la rentabilité : les principaux indicateurs, leur utilité.

- **Établissement de diagnostic financier**
Les ratios pour évaluer la performance

L'activité.
La rentabilité.
La structure financière.
La trésorerie.

Gestion budgétaire et tableaux de bord

Objectifs et contraintes de la gestion budgétaire.
Les outils de l'élaboration budgétaire.
Le tableau de bord, outil de pilotage.

- **Décisions de gestion: comprendre l'impact des décisions prise en cours d'année**

Par l'analyse des coûts et l'utilisation des marges.
Quel est le seuil de rentabilité ?
Faut-il sous-traiter une production ou un service ?
Quels sont les produits les plus intéressants à vendre ?

Cas pratique d'application sur les documents financiers des participants