

Leviers financiers de la gestion commerciale – Optimiser les prix et les marges

PUBLIC VISÉ

Managers commerciaux et marketing –
Managers de projet – Managers financiers et
non financiers qui souhaitent maîtriser les
aspects économiques de l'activité commerciale

*Pré-requis : cette formation ne nécessite
aucun pré-requis particulier.*

OBJECTIFS

- Comprendre les exigences financières et les indicateurs de mesure de la performance
- Améliorer la compréhension mutuelle et la collaboration entre les équipes ventes et finance
- Maîtriser les techniques de fixation du prix de vente
- Savoir analyser et expliquer l'évolution du CA
- S'approprier les leviers d'optimisation de la rentabilité et les bonnes pratiques

POURQUOI CHOISIR CETTE FORMATION ?

- Le pilotage de la relation client dans un objectif d'amélioration de la rentabilité et du cash est un enjeu majeur pour toutes les entreprises. Cette formation permet aux commerciaux de comprendre comment ils peuvent contribuer à cet objectif en faisant le lien avec leurs pratiques quotidiennes, dans le cadre de l'optimisation d'une activité existante.

DURÉE : 2 JOURS

**DATES PARIS : 30-31/01/20
04-05/05/20
28-29/09/20**

PRIX : 1 630 € HT – 1 956 € TTC

CONTENU

Construire son modèle de revenu

- La proposition de valeur et les flux de génération des revenus
- Les approches pour définir un niveau de prix de vente
- Le positionnement concurrentiel

Maîtriser son modèle de coût

- Les coûts et leur origine
- Les méthodes d'estimation des coûts
- La démarche de la comptabilité analytique et des coûts par destination
- L'impact du mode de relation client sur la structure des coûts
- Le niveau des frais fixes et la sensibilité aux volumes
- La marge sur coûts variables et le point mort

Piloter l'activité avec les clients existants

- L'analyse dynamique de l'évolution du CA et de la marge (volume, prix, mix)
- L'indexation des prix de vente
- Les enjeux sur le BFR (Besoin en Fonds de Roulement)
- Les techniques de prévision commerciale (*sales forecast*)

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE ET MOYEN DE SUIVI

Des présentations visuelles impactantes. Un lien concret avec les pratiques terrain et des histoires vécues. Des applications pratiques nombreuses. Des recommandations qui inspirent et motivent à l'action. A chaque étape, les participants sont invités à s'auto-évaluer sur la base d'une matrice et mettent en place leur plan d'action individuel.

Questionnaire d'évaluation.

Attestation de formation délivrée en fin de session.

L'animateur est disponible par mail à l'issue de la formation pour répondre à toute question relevant de la formation.