Le contrôleur de gestion *Business Partner*

Parcours de montée en compétence

PUBLIC VISÉ

Contrôleurs de gestion actuels et futurs – Contrôleurs financiers – Chefs de projet

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

OBJECTIFS

- Maîtriser les fondamentaux du métier de contrôleur de gestion
- Connaître les principaux outils en place dans les entreprises en quête d'excellence
- Adopter les meilleurs comportements pour influencer et convaincre

POURQUOI CHOISIR CETTE FORMATION?

Le contrôle de gestion est au cœur des enjeux de l'entreprise. Ce parcours de formation permet d'en tirer le meilleur et d'améliorer le dialogue de gestion. Il couvre les trois dimensions du rôle du contrôleur de gestion : fournir des données fiables, être le garant des règles de gestion, et agir en tant que Business Partner.

Ce parcours combine l'essentiel du contenu de nos trois formations « Contrôle de gestion toutes activités - Les fondamentaux du pilotage de la performances » (page 48), « Contrôle de gestion industriel - Techniques approfondies » (page 49) et « Influencer en finance - S'affirmer comme Business Partner » (page 70).

DURÉE: 4 JOURS

DATES*: 05-06-07-08/02/24 01-02-03-04/07/24

19-20-21-22/11/24

PRIX: 2 900 € HT

(*) Mode d'animation : présentiel, susceptible de changer selon vos demandes et/ou les conditions sanitaires.

CONTENU

) La mission du contrôle de gestion

- Les champs d'application du contrôle de gestion
- La mise sous contrôle et la logique de processus d'amélioration continue
- Le plan d'action
- Attributions et positionnement du contrôleur de gestion

Les outils

- Objectifs, performance et pilotage
- La planification financière : du plan à moyen terme au budget
- Le tableau de bord
- La valeur au cœur des objectifs de l'entreprise : création de valeur et Free Cash Flow
- La comptabilité analytique
- La gestion de projets d'investissement

Les postures

- La communication : mieux se connaître pour mieux s'adapter
- L'écoute active au cœur de la posture de conseiller interne
- Influence et persuasion : convaincre, influencer, traiter les objections
- Le contrôleur de gestion *Business Partner* : donner une image positive du contrôle de gestion, accompagner le changement et piloter le progrès continu

Synthèse

- Compétences techniques et de communication

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Pendant la session : alternance de développements théoriques, d'illustrations et de cas pratiques. Un véritable travail de transposition aux situations métiers des participants est proposé. Quiz, apports documentaires, questionnaires d'autodiagnostic, jeux de rôles et mises en situation contribuent à donner du sens et une dimension concrète au volet comportemental. Ces nombreuses mises en pratique permettent de valider l'acquisition des compétences tout au long de la session.
- En aval : l'animateur est disponible pour répondre à toute question relevant de la formation

©FinHarmony - Cet atelier peut être organisé en intra-entreprise Tél. 01 53 17 39 00 - formation@finharmony.net