

# Fiche d'Expression de Besoin de Formation

## (Gestion, analyse et ingénierie financière)

**Organisme demandeur :** Sup de Vente

**Adresse :** 51, Boulevard de la Paix, 78100 Saint Germain en Laye

**Date de la demande :** 10 juin 2019

### 1) Contexte et raison de la formation recherchée :

Dans le cadre des formations commerciales Sup de Vente, les apprentis doivent acquérir une culture financière leur permettant de respecter les réglementations comptables et financières, d'évaluer la solvabilité d'un client ou d'un fournisseur, d'interpréter l'évolution des ventes, réaliser le montage financier d'une offre commerciale en passant de la valeur au prix.

Le niveau d'approfondissement et de maîtrise varie en fonction du niveau de formation.

### 2) Objectifs poursuivis

Compétences à acquérir au niveau Bac +3

- Elaborer un budget prévisionnel
- Réaliser un diagnostic client
- Evaluer l'impact financier de la solution proposée

Compétences à acquérir au niveau Bac+5

- Analyser un projet commercial par les coûts et la valeur

### 3) Résultats à atteindre :

A la fin de la formation, les participants seront capables de :

- ✓ Chiffrer le plan d'action commercial et son impact sur l'activité globale
- ✓ Analyser des budgets
- ✓ Réaliser des analyses qualitatives à partir d'informations générales sur l'entreprise
- ✓ Recueil des données de l'entreprise cliente/prospecte et analyse du risque client à partir d'informations comptables et financières
- ✓ Déterminer le prix de revient
- ✓ Présenter un budget
- ✓ Analyser la rentabilité et mesurer les risques
- ✓ Intérêt du pilotage simultané des coûts et de la valeur
- ✓ Calculer le coût prévisionnel d'une affaire et évaluer sa rentabilité
- ✓ Etablir les prévisions de trésorerie d'une affaire

### 4) Résultats attendus :

- niv II (Bac + 3) : Comprendre et mettre en œuvre les fondamentaux de la gestion budgétaire et de l'analyse financière
- niv I (Bac + 5) : Définir et anticiper les risques financiers, évaluer la rentabilité d'une affaire commerciale

Etudiants en alternance :

Niveau Bac +3 : Bachelor Responsable Développement Commercial, Bachelor Acheteur Leader

niveau Bac +5 : Manager en Ingénierie d'Affaires (MIA), Master Management Achat Qualité Fournisseur

## Management Qualité Relation Client

Lot 1 : Analyse financière, contrôle de gestion, diagnostic client et chiffrage d'une offre commerciale (RDC)

Lot 2 : Ingénierie financière d'une solution complexe (évaluer une affaire par les coûts et la valeur) (Manager en Ingénierie d'affaires), fondamentaux de l'analyse financière et du contrôle de gestion et ingénierie financière

### 5) **Condition de réalisation de la formation,**

Durée de la formation :

Lot 1: 6 à 8 jours

Lot 2 : 2 à 5 jours

Nombre prévisionnel de sessions :

Lot 1 : 5 groupes

Lot 2 : 8 à 12 groupes

Période : septembre 2019 à juillet 2020

Modalités pratiques de fixation des dates de formation : transmission avant fin juillet 2019

Lieu : La formation peut se dérouler selon les groupes à Paris ou Saint Germain en Laye.

Effectif : Maximum de participants par session : entre 15 et 35 apprenants

Méthodes pédagogiques : apports théoriques, cas pratique, exercices d'application, quizz, travaux de recherche d'information, analyse de documents comptables,

Supports de cours : à transmettre au responsable pédagogique au plus tard 15 jours avant la première intervention.

Version numérisée mise à la disposition des apprenants sur Blackboard (LMS de Sup de Vente)

Evaluation :

en fonction des niveaux :

quizz, livrable, examen écrit, soutenance

### 6) **Profils recherchés**

Consultant(e) ou intervenant(e) professionnel(le) diplômé(e) niveau Bac+4/5 de formation financière (expert-comptable, directeur financier, banquier)

**Rédacteur de Sup de Vente** : Heike JABOT

**Date** : 7 juin 2019

**Signature**