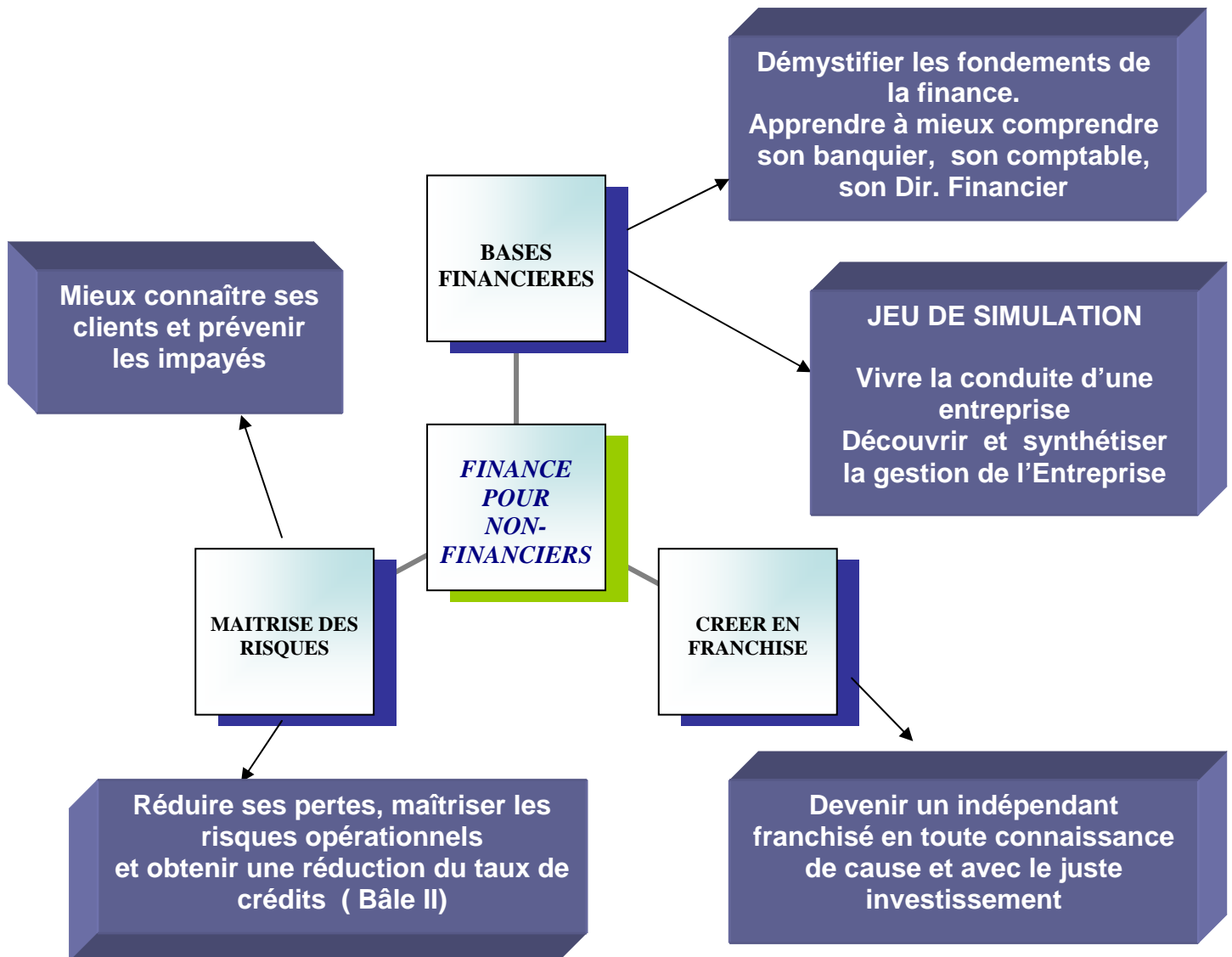


FINANCE POUR NON-FINANCIERS



Le programme **finance pour non-financiers** fournit aux cadres, aux créateurs d'entreprises (TPE/PME), aux entrepreneurs et à leurs collaborateurs, les connaissances nécessaires et suffisantes à la compréhension réciproque des financiers et non-financiers.

Chaque module est prévu pour une durée de 2 à 3 jours et pour des groupes de 8 participants.

Etude de cas, mises en situations et outils d'autodiagnostic

Selon les besoins spécifiques, les contraintes de temps ou budgétaires, vous pouvez agencer les divers modules et/ou souhaiter l'approfondissement de l'une ou l'autre matière.

Les différents modules sont organisés autour de 3 axes comme montré dans le schéma ci-dessus :


- Bases financières
- La création en franchise
- La maîtrise des risques


FI01**Bases FINANCIERE pour non-financiers****Renforcer sa capacité de gestion grâce à une meilleure connaissance financière**

Public cible	Futurs cadres, jeunes cadres et managers non-financiers, entrepreneurs et créateurs d'entreprise, tout manager amené à analyser la rentabilité de l'entreprise
Objectifs	<p>Démystifier les fondements de la finance : bilan, compte de résultats, ratios financiers,...</p> <p>Maîtriser les mécanismes financiers essentiels</p> <p>Connaître les bases de l'analyse financière</p> <p>Intégrer la gestion financière dans vos décisions et choix de gestion</p> <p>Mieux comprendre son comptable, son Dir.financier, son banquier</p>
Contenu :	<p>Construire le Compte de résultat et Bilan</p> <p>De la production au compte de résultat Classes de comptes et écritures comptables</p> <p>Risques et Contraintes</p> <p>Risques Clients (crédits, règlements, escompte, affacturage, ...) Risques Fournisseurs Risques Crédits (adéquation financement/investissement) Investissements - Pay Back et Break Even Point Besoins financiers et moyens financiers Types de financement et mécanismes TVA</p> <p>Analyse des Comptes annuels</p> <p>Compte de résultat - Amortissement , Cash Flow Bilan - FR - BFR - Ratios</p> <p>Trésorerie et Gestion prévisionnelle</p> <p>Plan de de trésorerie, budget d'investissement, point mort, plan financier gestion budgétaire,</p>
Approche pédagogique	<ul style="list-style-type: none"> - Théorie - Cas/Exercices issus du contexte des participants - Discussions et Exercices en sous-groupe (métaplan) - Etude d'un cas d'actualité
Compétences développées	<ul style="list-style-type: none"> - Pouvoir comprendre les contraintes financières de l'entreprise - Orientation vers les résultats - Capacité à défendre un projet d'investissement
Détails pratiques	<p>Planning : Programme de 3 jours</p> <p>Lieu : Inter entreprise : voir notre planning semestriel</p> <p>Nombre de participants : Groupes de 8 personnes nous consulter pour l'intra-entreprise</p> <p>Inscriptions : ras-formations@orange.fr</p>




Vivre la conduite d'une entreprise

<p>Public cible</p>	<p>Futurs cadres, jeunes cadres et managers non-financiers, entrepreneurs et créateurs d'entreprise, tout manager amené à analyser la rentabilité de l'entreprise</p>
<p>Objectifs</p> 	<p>1° découvrir et comprendre la gestion d'entreprise dans sa globalité 2° exercer la prise de décisions 3° aiguïser l'esprit d'équipe</p>
<p>Contenu :</p>	<p>Simulation d'entreprise</p> <p>Piloter une entreprise industrielle de production de véhicules 4x4</p> <p>décisions RH, commerciales, production, financières négociations inter entreprises (sous-traitance) négociations intra entreprise (actionnaires, représentants du personnel)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vue d'ensemble de l'entreprise - Comprendre l'importance de chaque fonction de l'entreprise - Assimilation rapide grâce à l'aspect ludique et à la compétition entre les équipes - Remise en question après chaque décision - Traduction concrète des décisions stratégiques - Adaptation permanente à l'environnement (conjoncture, marchés, concurrence) - Parfaire la communication (assemblée des actionnaires, en fin de simulation, et présentation des résultats aux autres équipes <p>Simulation réaliste, sans trop d'encombrement informatique. Fait suite au module FI01, bases financières</p>
<p>Approche pédagogique</p>	<p>Présentation globale et règles du jeu d'entreprise manuels du participant , feuilles de décisions, tableaux de bord,... Créativité assurée grâce aux modifications de l'environnement Les équipes tireront, elles-mêmes, les conclusions</p>
<p>Compétences développées</p>	<ul style="list-style-type: none"> - esprit d'équipe , consensus et décision - vision et compréhension transversale de l'entreprise - analyse globale
<p>Détails pratiques</p>	<p>Formation de 3 à 4 jours en intensif (consécutifs ou non) à convenir : horaires, logistique 1 consultant-formateur par Univers de 4 à 5 équipes de 4 à 5 personnes Peut se faire en grands groupes de 50 à 100 participants</p> <p>Inscriptions : ras-formations@orange.fr</p>

<i>FI03 Risque Clients et prévention des IMPAYES</i>	
Prévenir et gérer les impayés	
Public cible	Secrétaires, assistants, commerciaux (sédentaires ou pas) et toutes personnes ayant un contact commercial avec le client
Objectifs 	Acquérir les réflexes d'une bonne connaissance des clients Prévenir et gérer les impayés Sensibiliser à la maîtrise du risque client Gérer le poste client de façon à éviter le recours aux contentieux
Contenu :	<p>Limiter et prévenir le risque-client La bonne connaissance du client Les moyens de paiement Les conditions générales de vente Incidence du retard de paiement sur l'entreprise</p> <p>La mise en place d'une procédure de relance Gestion du fichier client Choisir et gérer l'information</p> <p>Comment relancer le client et traiter l'impayé La relance téléphonique Les différents courriers de relance Une action adaptée à la psychologie et la solvabilité du débiteur De la négociation à la concrétisation</p> <p>La sensibilisation de l'équipe de vente Les précautions de la vente Savoir gérer la communication avec les clients douteux</p> <p>Le recouvrement amiable L'information collectée comme base d'appui Préserver la bonne relation commerciale gérer l'agressivité des clients au téléphone</p> <p>La gestion des situations difficiles</p>
Approche pédagogique	- Théorie Cas/Exercices pratiques issus du contexte des participants - Discussions et Exercices en sous-groupe (métaplan) - Etude d'un modèle complet (de la vente au recouvrement)
Compétences développées	responsabilités, communication orale, communication écrite, orientation résultats, connaissance de soi, assertivité,
Détails pratiques	Planning : Programme de 2 jours Lieu : Inter entreprise : voir notre planning semestriel Nombre de participants : Groupes de 8 personnes nous consulter pour l'intra-entreprise Inscriptions : _ras-formations@orange.fr

Maîtriser les risques opérationnels

Public cible	Cadres bancaires et de sociétés financières, Cadres et dirigeants d'entreprise , Etudiants de grandes écoles
Objectifs  Contenu :	<ul style="list-style-type: none"> • Savoir : connaître la nécessité du management des risques et avoir une bonne compréhension des risques opérationnels en entreprise • Savoir faire : à la fin du séminaire, les participants seront capables : <ul style="list-style-type: none"> - d'identifier et classer les risques opérationnels et les points faibles de l'entreprise - de repérer les risques et d'en évaluer les conséquences et les coûts - de comprendre le processus d'intégration dans la bonne gouvernance - d'envisager une méthodologie en mode projet • Savoir être : Grâce aux outils et références , être capable de transmettre une stratégie de développement durable en bonne connaissance de causes . Les participants seront ouverts à la mise en œuvre d'une politique de gestion des risques opérationnels dans leur entreprise <p>Les portées du Risk Management Décrire les différentes facettes (BCP, RSA, ORM) Risques crédits , risques marchés Bâle II , enjeux pour les Banques et répercussions sur les entreprises Situer les risques opérationnels dans cet ensemble Risk Manager, sa place dans l'entreprise, son profil</p> <p>La gestion des risques opérationnels comme base de la bonne gouvernance de l'Entreprise Pourquoi gérer les risques opérationnels Référentiel des risques opérationnels</p> <p>Gestion des risques , outil de pilotage rapporter les pertes opérationnelles (conséquences) identifier le risque pris à l'origine (les causes) vérifier, adapter ou créer le processus qui éliminera le risque vérifier, adapter ou créer les compétences du personnel communiquer , implémenter, mesurer, contrôler</p> <p>ORM et BPM , outils de bonne gouvernance de l'entreprise Introduire et conduire le changement Changements, paradoxes et paradigmes Conduire le changement comme un projet</p>
Approche pédagogique	- Travail sur les attentes des chaque participants - Exposés théoriques - tests d'auto-évaluation - Etude des cas des participants /Exercices pratiques / Auto-évaluations - Groupes de discussion Echanges d'expériences
Compétences développées	Reconnaissance des risques, Orientation vers le changement, Vision, Sensibilité à l'organisation. Leadership, pensée analytique , orientation vers la collaboration.
Détails pratiques	Planning : Programme de 3 jours Lieu : Inter entreprise : voir notre planning semestriel Nombre de participants : Groupes de 8 personnes nous consulter pour l'intra-entreprise Inscriptions : ras-formations@orange.fr

Groupe cible	Candidats à la franchise, créateurs d'entreprise, repreneurs, salariés en congé création	
<p>Objectifs de la formation</p> 	<p>Connaître la réglementation avant de s'engager Apporter réponses sur la fiabilité du système Analyser le contenu du contrat de franchise Découvrir les obligations réciproques Franchiseur/Franchisé Choisir une franchise en toute connaissances de causes</p>	
Contenu	<p>Définir la Franchise Avantages et exigences du système Les différentes formes de partenariat Les différents types de franchises Les spécificités de la franchise Les intérêts des parties (le client, le franchisé, le franchiseur)</p> <p>L'obligation d'information La loi Doubin Le document d'information pré-contractuelle La protection du franchisé Etude de marché, prévisionnels et objectifs</p> <p>Le contrat de franchise Identifier les clauses importantes Déjouer les pièges Clause d'exclusivité, de confidentialité Bien cerner les obligations de chaque partie</p> <p>Choisir une franchise ? Styles de management et leadership Etablir le diagnostic de réseau Organiser une démarche rationnelle</p>	
Approche Pédagogique	<ul style="list-style-type: none"> - Travail sur les attentes des chaque participants - Exposés théoriques - Etude des cas des participants /Exercices pratiques / Auto-diagnostics Présentation de cas réels et mises en situations	
Compétences développées	Maîtrise des risques, approche juridique, connaissance de soi, communication	
Détails pratiques	<p>Planning : Lieu : Participants : Logistique :</p>	<p>Programme de 2 jours consécutifs. Inter entreprise : voir notre planning semestriel 8 participants au maximum. Inter: pause café et repas compris.</p>
Inscription :	ras-formationen@orange.fr	