

## Formation Business Plan : Établir des prévisionnels financiers + Présenter son prévisionnel

|                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|----------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ■ <b>Durée :</b>                                               | 5 jours (35 heures)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| ■ <b>Tarifs inter-entreprise :</b>                             | 3 775,00 € HT (standard)<br>3 020,00 € HT (remisé)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| ■ <b>Public :</b>                                              | Commerciaux, Managers commerciaux, gestionnaires de centre de profit                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| ■ <b>Pré-requis :</b>                                          | Maitriser les fondamentaux de gestion                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| ■ <b>Objectifs :</b>                                           | Élaborer des prévisions budgétaires précises à partir de données internes et externes - Utiliser des outils financiers et statistiques pour fiabiliser les projections - Argumenter et présenter efficacement des prévisionnels à la hiérarchie - Intégrer les contraintes économiques, réglementaires et RSE dans les prévisions - Obtenir l'adhésion des équipes en traduisant les prévisionnels en objectifs opérationnels |
| ■ <b>Modalités pédagogiques, techniques et d'encadrement :</b> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Formation synchrone en présentiel et distanciel.</li><li>• Méthodologie basée sur l'Active Learning : 75 % de pratique minimum.</li><li>• Un PC par participant en présentiel, possibilité de mettre à disposition en bureau à distance un PC et l'environnement adéquat.</li><li>• Un formateur expert.</li></ul>                                                                    |
| ■ <b>Modalités d'évaluation :</b>                              | <ul style="list-style-type: none"><li>• Définition des besoins et attentes des apprenants en amont de la formation.</li><li>• Auto-positionnement à l'entrée et la sortie de la formation.</li><li>• Suivi continu par les formateurs durant les ateliers pratiques.</li><li>• Évaluation à chaud de l'adéquation au besoin professionnel des apprenants le dernier jour de formation.</li></ul>                              |
| ■ <b>Sanction :</b>                                            | Attestation de fin de formation mentionnant le résultat des acquis                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| ■ <b>Référence :</b>                                           | AUT102855-F                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |

|                                               |                                                                                                                                                                                   |
|-----------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Note de satisfaction des participants:</b> | Pas de données disponibles                                                                                                                                                        |
| <b>Contacts :</b>                             | commercial@dawan.fr - 09 72 37 73 73                                                                                                                                              |
| <b>Modalités d'accès :</b>                    | Possibilité de faire un devis en ligne (www.dawan.fr, moncompteformation.gouv.fr, maformation.fr, etc.) ou en appelant au standard.                                               |
| <b>Délais d'accès :</b>                       | Variable selon le type de financement.                                                                                                                                            |
| <b>Accessibilité :</b>                        | Si vous êtes en situation de handicap, nous sommes en mesure de vous accueillir, n'hésitez pas à nous contacter à referenthandicap@dawan.fr, nous étudierons ensemble vos besoins |

## Jour 1 - Comprendre les fondamentaux des prévisionnels

Définir le rôle et les enjeux des prévisions budgétaires dans un centre de profit

Identifier les sources de données pertinentes (exercices précédents, zone de chalandise, tendances marché, évolutions technologiques)

Appliquer les bases de la comptabilité et de la gestion analytique aux prévisions

**Atelier pratique : analyser un compte de résultat et identifier les variables clés pour établir un prévisionnel**

## Jour 2 - Construire les prévisions commerciales et financières

Élaborer un chiffre d'affaires prévisionnel en fonction des objectifs et ressources

Estimer les charges d'exploitation, fiscales et sociales

Prévoir les investissements nécessaires (outils, ressources humaines, marketing)

**Atelier pratique : construire un prévisionnel de chiffre d'affaires et de charges pour une activité de services (ex. organisme de formation ou ESN)**

## Jour 3 - Utiliser les outils d'aide à la décision

Exploiter un tableur et des logiciels de gestion pour automatiser les calculs

Mettre en place des scénarios (pessimiste, réaliste, ambitieux) et analyser leur impact

Calculer et interpréter les ratios financiers et indicateurs de rentabilité

**Atelier pratique : créer un modèle de prévisions budgétaires multi-scénarios dans un tableur**

## Jour 4 - Présenter et défendre les prévisionnels

Structurer une présentation adaptée aux différents interlocuteurs (direction, finance, équipes commerciales)

Argumenter ses choix à partir d'analyses chiffrées et qualitatives

Répondre aux objections et intégrer les ajustements demandés par la hiérarchie

**Atelier pratique : simulation de présentation d'un prévisionnel devant un comité de direction**

## **Jour 5 - Traduire les prévisions en actions opérationnelles**

Décliner les prévisionnels en objectifs concrets pour les équipes

Communiquer les prévisions et susciter l'adhésion des collaborateurs

Mettre en place un suivi et ajuster régulièrement les prévisions en fonction des résultats

**Étude de cas fil rouge : établir et présenter les prévisionnels avec traduction en objectifs opérationnels pour les équipes**