

Public ciblé

Tout public

Niveau requis

Connaissances environnement Windows.

Objectifs formation

Comprendre les mécanismes du bilan et du résultat afin de mieux comprendre et maîtriser son activité commerciale.

Moyens pédagogiques

- Grilles d'évaluation de niveau.
- Formateurs avec une expériences professionnelles et des compétences pédagogiques
- 6 personnes maximum / stage
- 1 ordinateur par personne
- Chaque notion est expliquée au tableau et suivie immédiatement d'un exercice pratique.
- Les exercices évoluent en difficulté au fur et à mesure du stage.
- Un support de cours sera remis à chaque participant en fin de formation.
- Assistance téléphonique gratuite.

Durée de la formation

De 21h à 35 heures

Délai d'acceptation

Mise en place de vos cours dès acceptation du financement.

La structure du bilan - actif

- Principaux postes du bilan actif par masse
- Nature et importance des immobilisations
- Degré d'obsolescence des immobilisations
- Importance des stocks (bruts et nets)
- Importance des créances clients
- Trésorerie actif

La structure du bilan - passif

- Principaux postes du bilan passif par masse
- Montant des capitaux propres
- Montant du résultat
- Ratios dettes financières / capitaux propres
- Concours bancaires et dettes financières

Soldes intermédiaires de gestion

- Marge commerciale
- Valeur ajoutée
- Excédent brut d'exploitation
- Résultat d'exploitation
- Résultat courant avant impôt
- Résultat de l'exercice

Analyse du compte résultat

- Ratios (marge, rentabilité, autonomie ...)
- Partage de la valeur ajoutée
- Retraitements à effectuer (crédit bail, personnel ext,)
- Objectifs des retraitements