

## Finance pour les commerciaux

### Objectifs et intérêts

- ⇒ S'initier aux problématiques financières.
- ⇒ Pouvoir dialoguer avec des financiers ou des clients.
- ⇒ Etre capable de mieux évaluer le risque client.

### Principaux bénéficiaires

- ⇒ Ce séminaire s'adresse à tous commerciaux qu'ils soient de terrain ou sédentaires.

### Notre valeur ajoutée

- ⇒ **Une pédagogie active** : Très interactives, nos formations alternent sessions théoriques et mises en pratique (études de cas, partages d'expériences, exercices pratiques, etc.)
- ⇒ **Une adaptation à votre contexte** : nous adaptons nos formations aux particularités de vos équipes, de votre organisation et de vos marchés.
- ⇒ **Des formateurs expérimentés** : Nos formateurs ont de très riches expériences dans la gestion et le management commercial et sont tous, également, Conseils en Entreprises. Ils sont donc, très sensibilisés à la nécessité d'apporter des solutions pratiques et concrètes, aux attentes des participants.
- ⇒ **Un suivi** : Une formation ne s'arrête pas à la fin du séminaire et un suivi est indispensable, pour aider les participants à appliquer concrètement les points étudiés. Nos prestations incluent donc :
  - L'accès à une hot-line illimitée (téléphone, mail, fax) pour conseiller dans la mise en pratique
  - La tenue de deux "points fixes" de suivi (1 mois et 3 mois après la fin de la formation) afin de faire le bilan de l'intégration des formations.
- ⇒ **Un accompagnement** : Afin de permettre une complète intégration des enseignements, ce séminaire peut être complété par un accompagnement personnalisé et individuel sous forme de conseil opérationnel.

### Modalités pratiques

- ⇒ Durée : 7 heures. Groupe idéal : 6 / 10 participants.
- ⇒ Nos honoraires, pour cette formation, sont de 1.500 Euros HT en formule intra-entreprise. Consultez-nous pour l'adaptation aux besoins de votre société (diagnostic, personnalisation et accompagnement) ainsi que pour connaître les modalités de nos séminaires en formule inter-entreprises.
- ⇒ Tous nos formateurs travaillent dans des organismes dûment enregistrés. Vous trouverez plus d'informations sur le **CTE** sur [www.ctedev.com](http://www.ctedev.com)

## Contenu pédagogique

**J 1**

### Finance pour les Commerciaux

**1. Comprendre les mécanismes comptables**

- Le bilan.
- Le compte de résultat.
- Ecritures de fin d'exercice.
- Les ratios.

**2. L'environnement du risque client**

- Mode de règlement.
- Délais de règlement.
- Réduire les risques d'impayés

**3. Le rôle des commerciaux**

- La politique commerciale.
- Informer.
- Relancer.