

Programme pédagogique

Module 1 : Les bases de la comptabilité (6h00)

Démystifiez enfin la comptabilité de votre entreprise ! Découvrez comment transformer vos documents comptables en véritables outils de décision. En bonus, devenez le roi de la TVA.

Objectif pédagogique : Identifier les principaux mécanismes comptables et leurs impacts sur les états financiers de l'entreprise.
Méthode d'évaluation et critères de réussite : QCM de 20 questions portant sur les documents de synthèse (bilan, compte de résultat) et les principes comptables fondamentaux. Réussite validée par un minimum de 15 réponses correctes (75%).

Module 2 : Stratégie tarifaire et analyse du Chiffre d'Affaires (3h00)

Reprenez le contrôle de votre politique tarifaire ! Finies les approximations ou la simple copie des concurrents. Découvrez comment fixer des prix qui reflètent la vraie valeur de vos prestations tout en maximisant votre marge, identifiez les vraies sources de rentabilité de votre activité.

Objectif pédagogique : Élaborer une stratégie tarifaire optimisée à l'activité de l'entreprise.
Méthode d'évaluation et critères de réussite : Présentation d'une grille tarifaire démontrant une amélioration potentielle de 10% de la marge brute. Validation par analyse comparative avant/après.

Module 3 : Diagnostic de performance (3h00)

Comme un médecin de l'entreprise vous examinerez les indicateurs clés de votre activité pour identifier avec précision vos forces et vos points d'amélioration. Découvrez le potentiel inexploité de votre entreprise et quantifiez les gains possibles grâce à des actions ciblées.

Objectif pédagogique : Évaluer le potentiel de performance de son entreprise.
Méthode d'évaluation et critères de réussite : Calculer le potentiel maximum théorique et le manque à gagner pour l'entreprise. Validation par vérification des calculs.

Module 4 : Planification opérationnelle (3h00)

Transformerez vos ambitions en plan d'action concret ! Fini le temps des objectifs flous et des intentions sans lendemain. Formulez précisément vos objectifs qui guideront votre activité en tenant compte des risques qui menacent votre entreprise, sécurisant ainsi le développement de votre structure.

Objectif pédagogique : Formuler des objectifs SMART.
Méthode d'évaluation et critères de réussite : Présentation orale de 5 objectifs SMART dont 2 permettant de résoudre des risques prioritaires pour l'entreprise.

Module 5 : Construction du prévisionnel (6h00)

Batissez votre prévisionnel robuste et réaliste, véritable boussole de votre entreprise au quotidien ! Loin des projections théoriques déconnectées du terrain, intégrez vos données réelles, vos contraintes de temps, vos besoins personnels et vos projets professionnels.

Objectif pédagogique : Construire un prévisionnel de pilotage cohérent.
Méthode d'évaluation et critères de réussite : Élaboration d'un prévisionnel sur 3 ans. Validation par vérification des calculs.

Module 6 : Finalisation et pilotage (3h00)

Passez de la théorie à l'action avec des outils de pilotage sur mesure ! Dans ce module final, créez votre tableau de bord personnalisé concentrant les indicateurs vraiment utiles pour votre activité. Élaborez votre plan d'action précis soyez prêt à faire face à l'imprévu.

Objectif pédagogique : Créer des outils de pilotage opérationnels adaptés aux spécificités de l'activité.
Méthode d'évaluation et critères de réussite : Production d'un tableau de bord avec 5 KPIs essentiels et d'un plan d'action de 10 tâches prioritaires sur 12 mois. Validation par test de résistance à 3 scénarios de crise.

Public cible

Entrepreneurs en activité : Artisan ; Commerçant ; Profession Libérale ou Agricole.

Compétences visées

Être capable de structurer financièrement son entreprise et de construire un prévisionnel de pilotage efficace se traduisant par un plan d'action mesurable avec des tableaux de bord.

Prérequis

- Avoir une entreprise immatriculée et ayant une activité en France.
- Avoir un ordinateur avec un accès internet, une webcam, un micro et des hauts parleurs.
- Être motivé et prêt à travailler activement sur son projet en dehors des heures de formation.
- Être francophone, savoir lire, écrire et compter.

Modalités et moyens pédagogiques

- Formation individuelle en visio ou en présentiel (selon les options).
- Les sessions sont consacrées à l'apprentissage, à l'acquisition de compétences, à la mise en pratique, à la correction des travaux réalisés en dehors des heures de formation, et comprennent des présentations théoriques, des discussions interactives, des études de cas et des moments de partage d'expérience entre le formateur et le participant.
- Les méthodes pédagogiques sont adaptées aux différents profils d'apprenants. Pour les débutants, une approche pas à pas avec des exemples concrets est privilégiée. Pour les profils plus expérimentés, l'échange, la mise en pratique immédiate et la participation active à travers le partage d'expérience sont favorisés.
- L'apprenant réalise ses recherches, élabore ses documents et outils en dehors des heures de formation.
- La formation est dispensée de manière individuelle ou en très petit groupe, permettant une adaptation et une personnalisation complète en fonction des besoins spécifiques de chaque participant. L'approche est sur mesure et s'ajuste au rythme et aux objectifs de chacun.
- L'encadrement comprend un accompagnement personnalisé pendant les sessions de formation, ainsi qu'une disponibilité du formateur par téléphone et email en dehors des heures de formation pour répondre aux questions et apporter un soutien complémentaire.
- Supports : Fiches méthodologiques, modèles de documents, outils en ligne.
- Capacité d'accueil : Jusqu'à 3 personnes pour un même projet.

Tarif et durée

- Prix standard :
1 584 €HT par formation en visio (TVA applicable en sus : 20%).
Tarif donné à titre indicatif. Un devis détaillé personnalisé sera établi en fonction de vos besoins, précisant l'ensemble des coûts applicables à votre situation.
- Ce prix comprend :
Les 24 heures de formation individuelle en visio (16 sessions individuelles de 1 heure 30).
L'accompagnement personnalisé du formateur.
Les supports de cours numériques.
- Ce prix ne comprend pas :
Les frais de déplacement, de location de salle et de matériels (uniquement applicables si la formation a lieu en présentiel, sur demande et sur devis).
- Financement FAF et OPCO possibles.

Lieu

En visio ou sur devis aux bureaux du candidat ou en espace de coworking.

Formateur

Adrien De Sousa, spécialiste en développement commercial depuis 14 ans.
CV disponible sur demande ou sur stratageme.business/cv

Statistiques de performance

Taux de satisfaction et Statistiques d'amélioration des performances des apprenants :
Système de collecte de données mis en place. Premiers résultats attendus après 6 mois.

Personnes en situation de handicap

Stratagème Business est engagé dans une démarche d'inclusion et s'efforce de rendre ses formations accessibles à tous. Nous nous adaptons aux besoins spécifiques des personnes en situation de handicap.

Nous vous invitons à contacter notre référent handicap, Adrien De Sousa aux coordonnées en bas de page, dès la prise de contact ou lors de l'entretien préalable de positionnement. Nous pourrions ainsi échanger sur vos besoins spécifiques, évaluer ensemble les possibilités d'adaptation (outils, supports, accompagnement) et, si nécessaire, nous nous rapprocherons de nos partenaires et des organismes spécialisés pour étudier les solutions et les financements envisageables. Notre objectif est de vous proposer une formation adaptée dans la mesure de nos capacités. Si nous ne sommes pas en mesure de répondre à vos besoins, nous vous orienterons vers les structures compétentes.

Comment s'inscrire ?

1. Contactez nous par téléphone, email ou via notre site pour nous faire part de votre intérêt pour la formation.
2. Nous vous recontacterons pour fixer un entretien préalable de positionnement par téléphone, afin de préciser vos besoins et de vérifier que la formation correspond à vos attentes.
3. Si la formation vous convient, nous vous enverrons un dossier d'inscription à compléter et à retourner signé.
4. Après réception de votre dossier complet, nous vous confirmerons votre inscription et vous fournirons toutes les informations pratiques (dates, horaires, lieu, matériel nécessaire).

Délais d'inscription

Nos formations sont organisées à la demande, en fonction de vos besoins et disponibilités.

Pour planifier votre session, merci de nous contacter au moins 14 jours ouvrables à l'avance, conformément au délai de rétractation légal. La fréquence des sessions est généralement hebdomadaire, adaptable à vos besoins.

Conditions d'annulation

Vous pouvez annuler votre inscription sans frais jusqu'à 14 jours avant le début de la formation.

En cas d'annulation tardive, des frais de 30% du montant de la formation pourront être retenus.

Les frais d'inscription seront intégralement remboursés en cas d'annulation de la formation de notre part.

Contact

Référent pédagogique, administratif et handicap : Adrien De Sousa

Téléphone : 06 41 91 10 89

Email : adrien@stratageme.business

Site web : www.stratageme.business