



finance technique
& trend

Formations 2011-2012



Rejoignez-nous sur :

<http://www.finance-technique.com>



Présentation de la société

Finance technique & Trend est une société qui propose des formations intra entreprise et sur mesure.

Catherine Perrin, dirigeante de Finance Technique and Trend a une expérience de Direction Financière de 20 ans dans des groupes internationaux.

Elle accompagne des cadres financiers et des dirigeants d'entreprise.

C'est parce qu'elle n'a pas trouvé, lorsqu'elle était Directeur Administratif et Financier, des formations qui convenaient à des personnes pourvues d'expérience significatives et d'un emploi du temps chargé qu'elle a créé Finance Technique & Trend.

Nous contacter

Vous pouvez nous contacter :

Par téléphone : 04 26 23 41 51

Par mail : catherine.perrin@finance-technique.com

finance

Voir ou revoir les fondamentaux

Décider ou choisir un investissement
Construisez votre premier tableau de bord à partir du seuil de rentabilité
Pour assurer un financement : Tableaux prévisionnels
Evaluer la santé financière d'une entreprise : Les ratios
Introduction aux IFRS
IFRS 17 : le traitement du crédit-bail
Introduction à la comptabilité
Les fondamentaux de la finance

technique

Manager - Se développer - S'adapter

Introduction à la gestion de projet pour ERP
Achats pour non professionnels
Manager son chef
Une présentation remarquable
Recevoir ce feedback dont on a besoin
Les entretiens d'évaluation
Savoir déléguer
Coacher son équipe
Le leadership au féminin

& trend

Trois générations au travail

Faire collaborer trois générations
Manager des personnes plus âgées
S'entendre avec un chef plus jeune

Présentation des formations

1. Vérifiez vos savoir-faire

Quelles compétences vous permettraient d'être plus efficace, de vous simplifier la vie, de résoudre vos problèmes ?

2. Formez-vous rapidement

Des formations personnalisées de 2 à 4 heures pour acquérir un savoir-faire qui viendra compléter votre expérience: elles peuvent avoir lieu dans vos locaux ou à l'extérieur.

3. Tirez-en parti

Comment être plus visible, plus persuasif? Comment être certain que vous comprenez ce que votre société attend de vous? Des outils pour vous permettre de réfléchir.



Sommaire

Présentation de la société	2
Nous contacter	2
Présentation des formations	4
Comment décider ou choisir un investissement.....	6
Construisez votre premier tableau de bord à partir du seuil de rentabilité	7
Pour assurer un financement : Tableaux prévisionnels.....	8
Evaluer la santé financière d'une entreprise : les ratios	9
Introduction aux IFRS	10
IFRS 17 Le traitement du crédit-bail.....	11
Introduction a la comptabilité.....	12
Les fondamentaux de la finance.....	13
Introduction à la gestion de projet pour ERP.....	14
Achats pour non professionnels	15
Manager son chef	16
Une présentation remarquable.....	16
Recevoir ce feedback dont on a besoin	17
Comprendre le fonctionnement des autres	17
Les entretiens d'évaluation.....	18
Savoir déléguer	18
Coach son équipe.....	19
Le leadership au féminin.....	19
Faire collaborer trois générations	20
Manager des personnes plus âgées	21
S'entendre avec un chef plus jeune	21
Pratique.....	22
Les tarifs.....	22
Mentions légales	23

finance

Voir ou revoir les fondamentaux

Comment décider ou choisir un investissement

Objectif : Savoir évaluer le retour sur investissement

Pré-requis : savoir construire un compte de résultat prévisionnel et des prévisions de trésorerie.

Programme :

Express

Le délai de récupération

Le taux de rentabilité économique

DFC

La valeur actuelle nette

TRI

Durée : 3 Heures

Les plus de la formation : Mise en pratique sur Excel, remise d'un fichier modèle Excel

Construisez votre premier tableau de bord à partir du seuil de rentabilité**Objectif** : Construire les premiers indicateurs**Pré-requis** : aucun**Programme** :*Express*

Coûts variables

Coûts fixes

Coûts en palier

Coûts semi-variables

Marge s/ coûts variables

Point mort et seuil de rentabilité

Seuil de rentabilité financier

Seuil de rentabilité complet

Analyse des écarts

Analyse de la stabilité du résultat

Durée : 1 journée**Les plus de la formation** : Mise en pratique sur Excel

Pour assurer un financement : Tableaux prévisionnels

Objectif : Savoir construire des plans de financement prévisionnels

Pré-requis : savoir construire un compte de résultat prévisionnel

Programme :

Express

Les prévisions de trésorerie à court terme
Du résultat net à la capacité d'autofinancement
Du résultat net au flux de trésorerie provenant de l'exploitation
Les autres mouvements de trésorerie
Les prévisions de trésorerie
Les tableaux de financement

Durée : 3 heures

Les plus de la formation : Mise en pratique sur Excel

Evaluer la santé financière d'une entreprise : les ratios

Objectif : Utiliser des ratios pour comprendre et analyser des comptes financiers

Pré-requis : connaître les états financiers

Programme :

- A quoi servent les ratios ?
- Le besoin de comparaison
- Les étapes de l'analyse financière
- Les ratios de profitabilité
- Les ratios d'activité ou d'efficacité
- Les ratios de liquidité
- Les ratios financiers
- Les investissements
- Les relations entre les ratios

Durée : 1 journée

Les plus de la formation : Analyse sur des cas concrets

Introduction aux IFRS

Objectif : comprendre le cadre général des normes comptables internationales

Pré-requis : Aucun

Programme :

L'objectif du cadre conceptuel

Les utilisateurs des états financiers

Les états financiers

Les 4 facteurs qui affectent la situation financière d'une entreprise

Les hypothèses de base

Les caractéristiques qualitatives

Les contraintes à respecter

Les éléments des états financiers

Comptabilisation des éléments des états financiers

Evaluation des éléments des états financiers

Durée : 1 journée

Les plus de la formation : Un éclairage sur les normes comptables internationales

IFRS 17 Le traitement du crédit-bail

Objectifs :

- Etre capable de reconnaître les contrats qui doivent être retraités
- Etre capable de comptabiliser un contrat de crédit-bail en conformité avec la norme IFRS 17

Programme :

Express

Définitions
Classification des contrats
Comptabilisation
Le taux implicite
Comment trouver le taux implicite
Le taux marginal

Durée : 3 Heures

Les plus de la formation : Mise en pratique sur Excel

Introduction a la comptabilité

Objectifs

- Découvrir le rôle et les objectifs de la comptabilité
- Utiliser le plan comptable général
- Déterminer les imputations comptables pour des écritures courantes
- Comptabiliser des opérations courantes
- Effectuer des contrôles comptables de base

Pour qui

- Assistants de gestion, personnel administratif

Programme :

Première partie

Rôles et objectifs de la comptabilité

- Les obligations légales
- L'inventaire physique
- Les délais de conservation des documents
- Les dates des opérations
- La sécurité informatique
- Les sauvegardes
- La différence entre sauvegardes et archives
- Les documents électroniques : cas des factures envoyées ou reçues par mail

Deuxième partie

Les écritures courantes : clients, fournisseurs, banque

- Quels comptes doit-on utiliser pour comptabiliser les opérations ?
- Comment sait-on si on doit débiter ou créditer un compte ?
- Comment passer une écriture
- Quelle procédure suit-on pour enregistrer une opération ?
- Exemples d'écritures
- Les différents types d'achats

Les contrôles de base

- Les états de rapprochement bancaire
- Les fiches de stock et l'inventaire tournant
- La méthode des 20/80
- Le lettrage des comptes

Les plus de la formation : Remise d'un document écrit où les stagiaires trouveront les grands principes vus pendant le cours.

Durée : 1 journée

Les fondamentaux de la finance

Objectifs :

- Savoir déterminer le besoin de financement
- Savoir construire les tableaux de financement
- Savoir mettre en place un pilotage pertinent

Programme :

Les prévisions de trésorerie

Le bilan financier

- Les immobilisations
- Le besoin en fond de roulement
- Les fonds propres
- Les dettes financières
- La trésorerie
- Comment passer du bilan comptable au bilan financier

Construction du bilan prévisionnel

- Le budget d'activité
- Prévoir le résultat
- Prévoir le BFR
- Délais de règlement moyen

Présentation du plan de financement

- Construire le plan de financement à partir du bilan prévisionnel
- Argumenter le plan de financement

Anticiper et gérer

- Travailler avec un coût horaire moyen
- Les coûts directs et les coûts indirects
- Suivre le coût par affaire
- Diminuer le cycle commandes- règlements clients

Durée : 1 journée

Les plus de la formation : Mise en œuvre pratique

Il est possible de compléter par 1/2 journée de consulting

technique

Manager - Se développer - S'adapter

Introduction à la gestion de projet pour ERP

Objectifs :

- Comprendre ce qu'est un ERP et ce qu'on peut en attendre
- Découvrir les critères de choix et les critères de succès du projet
- Découvrir une nouvelle discipline : la gestion de projet

Pré-requis : aucun

Programme :

Express

Première partie – ERP

- Un ERP qu'est-ce que c'est ? A quoi ça sert ?
- La portée d'un ERP
- Configuration d'un ERP
- Avantages et inconvénients
- Le coût – Comment budgéter un ERP
- Les questions à se poser
- Les critères de sélection
- Comment mesurer le succès de l'installation d'un ERP

Deuxième partie – La gestion de projet

- Le projet : définition
- Les étapes d'un projet
- La triple contrainte
- Les différents rôles : sponsor, chef de projet, chef d'équipe etc...
- Quelques outils simples : diagramme de Gantt, l'arbre des objectifs (work breakdown structure).

Durée : 4 Heures (possible en 2 fois 2 heures)

Achats pour non professionnels

Objectifs :

Etre capable de négocier avec ses partenaires et ses fournisseurs
Etre capable de construire une stratégie d'achats en fonction de ses objectifs

Pré-requis : aucun

Programme :

Les différents types d'achats

Les achats stratégiques
4 questions à se poser
La loi de Pareto

Négocier

Trouver des fournisseurs
Avant de négocier
Connaître le coût des achats
Lister les critères (coût / qualité / prix et autres)
Distinguer les espaces de négociation des éléments non négociables
Que faire si on doit choisir entre prix et quantité ?

Technique de négociation

Les étapes d'une négociation
Check-list pour les négociations importantes
Les 5 types de négociateurs
Savoir adapter son style en fonction de la négociation

Les documents juridiques

La commande
Les mentions qui doivent figurer sur la commande
Le cas particulier des achats sur Internet : risques et protection juridique
Le cas particulier des achats à l'étranger
Le suivi des commandes et des fournisseurs : indicateurs de performance
Litige avec un fournisseur : que faire ?

Durée : 1 journée

Manager son chef

Objectif : Collaborer efficacement avec son chef.

Programme :

Express

Manager son chef : drôle d'idée ! pourquoi ?

Le contexte

Les styles de communication

Les styles de travail

Créer et développer une relation

Négocier

Durée : 2 Heures

Les plus de la formation : Une formation pratique qui aide à se sentir bien dans son travail.

Une présentation remarquable

Objectif : Augmenter son capital de persuasion

Programme :

Express

Les 5 questions à se poser

Commencer la présentation

La structure de la présentation

Les archétypes des présentateurs

Les questions de l'auditoire

Présenter des chiffres

Durée : 2 heures

Les plus de la formation : Idées à mettre en œuvre facilement

Recevoir ce feedback dont on a besoin

Objectif : Etre capable d'apprendre de ses expériences

Programme :

Express

Le feedback comme auto-évaluation

Le feedback en 4 points

Des feedbacks particuliers : les critiques et les louanges

Durée : 2 Heures

Les plus de la formation : Des idées pratiques à mettre en œuvre pour s'améliorer continuellement.

Comprendre le fonctionnement des autres

Objectif : Etre capable de mieux communiquer

Programme :

Express

L'intelligence émotionnelle

La hiérarchie des besoins

Les filtres d'intérêt

Résultat ou procédure ?

Durée : 3 Heures

Les plus de la formation : des idées pratiques à mettre en œuvre immédiatement

Les entretiens d'évaluation

Objectif : Etre capable de faire des entretiens d'évaluation efficaces

Programme :

Express

L'entretien annuel d'évaluation

L'entretien individuel régulier

Durée : 2 Heures

Les plus de la formation : Une formation pratique pour mise en œuvre immédiate

Savoir déléguer

Objectif : Etre capable de déléguer de façon efficace

Programme :

Express

Définitions : Manager – Coacher- Mentoré – Déléguer

Les avantages

Etablir des objectifs

Identifier l'objectif grâce à la méthode SCORE

Les clés de la confiance en soi

Les questions à se poser

Choisir la personne à qui déléguer

Choisir le niveau de délégation

Suivre les tâches ou le projet qui ont été délégués.

Durée : 3 heures

Les plus de la formation : Cette formation permet de sortir des souhaits jamais réalisés

Coacher son équipe

Objectif : Etre capable d'aider ses collaborateurs à définir leurs objectifs et à les atteindre.

Programme :

Express

Définitions : Manager – Coacher- Mentor – Déléguer

Dans quels cas utiliser le coaching

Fournir des supports différents à chaque membre de l'équipe

3 outils pour coacher : le recadrage, la reformulation d'objectifs, les positions perceptuelles.

Durée : 3 Heures

Les plus de la formation : Des outils pratiques pour augmenter la performance de son équipe.

Le leadership au féminin

Objectif : Etre capable d'avoir un management d'influence

Programme :

Express

Pourquoi le leadership ?

Les sources du pouvoir

Les femmes et le pouvoir

Persuader en 4 points :

 Etablir sa crédibilité

 Evaluer la réceptivité des parties prenantes

 Structurer son discours

 Surmonter les résistances

Durée : 3 Heures

Les plus de la formation : Une formation qui s'adresse plus spécifiquement aux femmes.

& trend

Trois générations au travail

Faire collaborer trois générations

Objectif :

- Etre capable de comprendre les autres générations
- Etre capable de tirer parti du meilleur de chaque génération

Pré-requis : aucun, mais il est souhaitable que l'audience soit composée de personnes appartenant à des générations différentes.

Programme :

Attention, stéréotypes !

- Les plus âgés sont dépassés ? les jeunes ne sont pas crédibles ?
- Analyse d'un stéréotype
- Qui a raison ?

Les générations au travail en 2010

- Définition d'une génération
- Chaque génération a son histoire
- Ce qui change

Au-delà des stéréotypes, ne soyez pas surpris par :

- Leurs rapports au travail
- Leurs rapports à la technologie
- Ce qu'ils aiment
- Leurs comportements
- Leurs savoir-faire
- Leurs points communs

Comment collaborer quand ça coince

- Des usages et une politesse différents
- Dialoguer en 3 points
- Reverse mentoring

Durée : une journée

Manager des personnes plus âgées

Objectif : Etre capable de s'affirmer en face de personnes plus âgées.

Programme :

Express

- 7 points à vérifier à propos de vos Baby Boomers
- 5 comportements à éviter
- 5 comportements qui vous permettront de gagner leur respect

Durée : 2 Heures

Les plus de la formation : c'est une baby Boomer qui vous parle !

S'entendre avec un chef plus jeune

Objectif : Etre capable de s'entendre avec un chef plus jeune

Programme :

Express

- 6 points à vérifier à propos de votre chef Xer
- 3 comportements à éviter
- 1 méthode à adopter

Durée : 2 heures

Les plus de la formation : une formation issue de l'expérience

Pratique

Les tarifs

Formations	Durée	Tarifs	Participants
Décider ou choisir un investissement	3 H	600€	Jusqu'à 6
Seuil de rentabilité et indicateurs	1 J	1 200€	Jusqu'à 6
Tableaux de financement prévisionnels	3 H	600€	Jusqu'à 6
Seuil de rentabilité et indicateurs	1 J	1 200€	Jusqu'à 6
Introduction à la comptabilité	1 J	1 000€	Jusqu'à 6
Les ratios	1 J	1 200€	Jusqu'à 6
Introduction aux IFRS	3 H	600€	Jusqu'à 6
Le traitement du crédit-bail	3 H	600€	Jusqu'à 6
Introduction à la comptabilité	1 J	1 200€	Jusqu'à 6
Les fondamentaux de la finance	1 J	1 200€	Jusqu'à 6
Introduction à la gestion de projet pour ERP	4 H	720€	Jusqu'à 6
Achats pour non professionnels	1 J	1 200€	Jusqu'à 6
Manager son chef	2 H	500€	1 personne
Une présentation remarquable	2 H	500€	Jusqu'à 6
Recevoir ce feedback dont on a besoin	2 H	500€	1 personne
Comprendre le fonctionnement des autres	3 H	650€	Jusqu'à 6
Les entretiens d'évaluation	2 H	500€	Jusqu'à 6
Coacher son équipe	3 H	650€	Jusqu'à 6
Le leadership au féminin	3 H	650€	Jusqu'à 6
Trois générations au travail	1 J	2 000€	Entre 6 et 12
Manager des personnes plus âgées	2 H	500€	Jusqu'à 6
S'entendre avec un chef plus jeune	2 H	500€	1 personne

Les tarifs s'entendent frais de déplacement inclus pour les interventions qui se situent dans le Rhône. Pour les autres départements, nous consulter.

Mentions légales

FINANCE TECHNIQUE & TREND

VILLA CREATIS
2, RUE DES MURIERS
CP 601
69258 LYON CEDEX 09

RCS 505 392 951

Crédit photo

Businesswoman drawing statistics © *alphaspirit* - *Fotolia.com*