FICHE PROGRAMME

GESTION OPÉRATIONNELLE ET STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT DES PETITES ENTREPRISES

Cette formation vise à permettre au dirigeant ou entrepreneur d'acquérir les compétences nécessaires pour piloter, analyser et développer son entreprise grâce à la maîtrise des outils de gestion financière, stratégique et commerciale.

Au travers de cette formation, vous allez être capable de définir et mettre en œuvre un projet d'entreprise, de construire un budget prévisionnel tout en apprenant à réagir face aux écarts de gestion constatés, de mettre en place des procédures de travail garantissant une gestion efficace, de maîtriser les outils de suivi pour atteindre vos objectifs fixés, de comprendre les rouages de la trésorerie et de générer de la valeur pour accroître la performance et la position de votre entreprise sur son marché.

PUBLIC CONCERNÉ, PRÉREQUIS, DURÉE ET LIEU

Public : Entrepreneur ou dirigeant de TPE/PME, créateurs ou repreneurs d'entreprise
Prérequis : Être chef d'entreprise ou en cours d'immatriculation
Durée : 40 heures
Lieu : En présentiel, dans les locaux d'EducAre Alsace Formation (5 Faubourg de Belfort, 68190 Ensisheim) ou sur le site du client
Horaires : Séances de 4 heures (13h30-17h30) ou de 7 heures (9h00-12h00 et 13h30-17h30)

Délais d'accès : inscription possible jusqu'à 15 jours avant le début de la session. En cas de prise en charge par un OPCO ou de délégation de paiement par un organisme tiers, l'accord de financement doit être communiqué au minimum 15 jours avant le début de la session, faute de quoi ALS Conseil se réserve le droit de reporter ou d'annuler l'inscription. Il est donc fortement conseillé d'envoyer sa demande d'inscription au minimum 2 mois avant la date de session prévue.

TARIF ET ACCESSIBILITÉ

Tarif : 3 200 € TTC (80 €/heure), pour une entreprise, ou en autofinancement, 3 200€ TTC pour un particulier,

Des frais de déplacement peuvent s'y ajouter en fonction du lieu de formation, selon le barème kilométrique en vigueur.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap :

- ALS Conseil étudie les besoins spécifiques des personnes en situation de handicap afin d'adapter les modalités pédagogiques, organisationnelles ou matérielles
- Une étude préalable est réalisée avec le stagiaire, via un questionnaire dédié, afin de mettre en place les aménagements nécessaires
- Toutes les formations dispensées sur le site EducAre Alsace Formation sont accessibles aux personnes en situation de handicap car elle se font sur les lieux respectant les normes PMR et ERP ou directement sur le site des stagiaires. Pour cela, nous pouvons également nous appuyer sur un réseau de partenaires nationaux préalablement identifiés.

COMPÉTENCES VISÉES

- Élaborer un budget prévisionnel et un plan de trésorerie
- Analyser les indicateurs financiers clés d'une entreprise
- Déterminer une stratégie de développement adaptée à son marché
- Calculer le coût de revient et la rentabilité d'une offre
- Mettre en place des outils de suivi et de pilotage de l'activité
- Développer son chiffre d'affaires grâce à des techniques de vente structurées

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET ÉVALUATIONS

Méthodes pédagogiques mobilisées — la formation alterne :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Exercices pratiques
- Mises en situation
- Jeux de rôle
- Échanges d'expériences

Modalités d'évaluation — les acquis sont évalués par :

- Un questionnaire d'auto-positionnement en amont de la formation
- Des évaluations formatives tout au long de la formation
- Un QCM final de validation des connaissances
- Une mise en situation pratique

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Module 1 — 6h — Élaborer un budget prévisionnel

Objectif :

- Comprendre la logique budgétaire
- Identifier les charges fixes et variables
- Construire un budget prévisionnel

Contenu :

- Principes de gestion budgétaire
- Construction d'un prévisionnel financier
- Outils de suivi budgétaire
- Étude de cas pratique

Module 2 — 6h — Analyser la performance financière

Objectif :

- Lire et interpréter les documents financiers

Contenu :

- Lecture du compte de résultat
- Analyse du bilan
- Flux de trésorerie
- Ratios de rentabilité et de solvabilité
- Exercices pratiques d'analyse

Module 3 — 6h — Définir sa stratégie de développement

Objectif :

- Identifier les opportunités de développement

Contenu :

- Analyse stratégique (SWOT / PESTEL)
- Positionnement de l'entreprise
- Choix des axes de croissance
- Plan d'action stratégique

Module 4 — 10h — Développer les ventes et la relation client

Objectif :

- Structurer une démarche commerciale efficace

Contenu :

- Cycle de vente
- Méthode CAP / SONCAS
- Techniques de négociation
- Gestion des objections
- Jeux de rôle commerciaux

Module 5 — 6h — Calculer son coût de revient

Objectif :

- Déterminer la rentabilité d'un produit ou service

Contenu :

- Charges directes et indirectes
- Méthodes de calcul
- Seuil de rentabilité
- Exercices pratiques

Module 6 — 6h — Développer son chiffre d'affaires

Objectif :

- Renforcer le positionnement et la valeur ajoutée

Contenu :

- Stratégie de prix
- Identité de marque
- Communication commerciale
- Élaboration d'un pitch commercial
- Mise en pratique

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Support pédagogique remis au stagiaire
- Outils de gestion et modèles de tableaux
- Études de cas réels
- Supports numériques

SUIVI DE L'EXÉCUTION

- Feuille d'émargement
- Attestation de fin de formation
- Certificat de réalisation remis au participant

INDICATEURS DE RÉSULTATS

Les indicateurs de satisfaction et de réussite sont mesurés à l'issue de chaque formation via :

- Questionnaire de satisfaction
- Taux d'atteinte des objectifs pédagogiques

CONTACT

Manuella SCHWAB Gérante
1 Rue du Cordonnier — 68420 Eguisheim
Tél. : 07 81 41 94 89 Email : manuella.schwab@alsconseil.fr

Version 1 — Document actualisé le 27/08/2026