

## FORMATION : LES BASES DE L'ANALYSE FINANCIERE POUR LES COMMERCIAUX Pour détecter les risques financiers et les opportunités commerciales

### OBJECTIFS

#### Public concerné :

Les commerciaux et les responsables commerciaux

#### Prérequis : Aucun

#### Intervenant :

Thierry Bezanson

#### A la fin de ce stage, les stagiaires devront être capable de :

- Savoir demander aux clients leurs comptes sociaux
- Parcourir les comptes sociaux en clientèle pour poser des questions pertinentes et utiles à la décision de crédit
- Détecter les potentiels de développement et les risques financiers pour adapter les conditions de crédit négociables
- Transmettre des informations qualifiées aux directions financière et commerciale

### PROGRAMME

#### Lieu :

Dans les locaux de l'entreprise

#### Durée : 2 jours

#### Tarif :

Sur devis pour 2 à 10 participants par session

Modalités de suivi : Feuilles de présences signées, attestations de formation

#### Moyens pédagogiques :

Exposés, partages d'expériences, mises en situation

#### Modalités d'évaluation :

Évaluation des acquis en cours de formation, quizz

#### 1. Prendre en considération l'environnement et les enjeux

- Conjoncture et sinistralité des entreprises
- Le coût des délais de paiement et des retards pour l'entreprise
- L'utilité de l'analyse financière

#### 2. Parcourir les comptes sociaux

- Savoir quoi demander au client et quand le faire
- Revue des principaux postes du bilan et du compte de résultat
- Les annexes

#### 3. Réaliser une analyse financière simplifiée

- Apprécier l'activité et la rentabilité à partir du compte de résultat
- Identifier la structure financière à partir du bilan
- Les principaux ratios retenus par les assureurs crédit et les sociétés de notation

#### 4. Identifier les points clés de la visite en clientèle

- Rassurer le client et savoir poser les bonnes questions
- Les documents utiles à récupérer, le carnet de commandes
- Rapprocher les propos tenus, la visite des locaux et les chiffres de l'entreprise
- Établir un compte rendu et des demandes de crédit adaptées