

Finance pour commerciaux

Les leviers commerciaux de la performance financière



POUR QUI ?

Managers commerciaux et marketing – Managers de projet – Managers financiers et non financiers qui souhaitent maîtriser les aspects économiques de l'activité commerciale

Prérequis : aucun niveau de connaissance préalable n'est requis.



QUELS OBJECTIFS ?

- Clarifier les attentes financières et la manière dont la performance commerciale est mesurée au moyen d'indicateurs
- Améliorer la communication et la collaboration entre les équipes commerciales et financières
- Maîtriser les techniques de fixation et d'évolution des prix de vente
- Analyser et expliquer les variations du chiffre d'affaires et des marges (par rapport à l'année précédente ou aux prévisions)
- Sensibiliser les commerciaux aux leviers de la croissance rentable et à l'amélioration de la trésorerie



POURQUOI CHOISIR CETTE FORMATION ?

Le pilotage de la relation client est un enjeu majeur pour les entreprises : il permet d'améliorer leur rentabilité et d'optimiser leur niveau de cash. Cette formation donne aux commerciaux les outils pour comprendre et mettre en place les bonnes pratiques afin de contribuer à l'atteinte de ces objectifs.



INFORMATIONS & INSCRIPTION

- Cet atelier peut être organisé en intra-entreprise
- **Mode d'animation :** présentiel, susceptible de changer selon vos demandes et/ou les conditions sanitaires.
- **Nous contacter :**
Tél. 01 53 17 39 00 – Mail : contact@finharmony.net
Site web : www.finharmony.net



PROCHAINES SESSIONS

- 31/03-01/04/2026
- 25-26/06/2026
- 30/09-01/10/2026

€ **TARIF :** 1 860 € HT



Perfectionnement



2 jours

PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

► Comprendre le lien entre modèle d'entreprise et cycle financier

- Traduire les choix stratégiques dans le cycle financier
- Identifier les attentes de rentabilité, de croissance et de génération de cash
- Comprendre l'impact du modèle économique sur les flux de financement

✓ **COMPRENDRE** | Illustration : schéma de cycle économique appliqué à un modèle B2B

✓ **APPLIQUER** | Cas pratique : associer cycle financier et modèle économique d'une PME de service

✓ **ÉVALUER** | Quiz : à votre avis... Une activité à faible marge peut-elle générer beaucoup de cash ?

► Construire son modèle de revenus

- Flux de valeur : proposition client et typologie de revenus
- Fixation des prix : *markup*, point mort, valeur perçue
- Reconnaissance du chiffre d'affaires au compte de résultat

✓ **COMPRENDRE** | Étude de cas : analyse de plusieurs modèles de pricing

✓ **APPLIQUER** | Cas pratique : évaluer l'impact d'un changement de modèle tarifaire sur la rentabilité

✓ **ÉVALUER** | Quiz : à votre avis... Quel impact d'une facturation à l'usage sur le résultat ?

► Comprendre son modèle de coûts

- Coûts variables, fixes, seuil de rentabilité et structure par canal
- Levier opérationnel et sensibilité au volume
- Impact des choix de distribution sur la structure de coûts

✓ **COMPRENDRE** | Analyse : grille de lecture coûts/facteurs clés

✓ **APPLIQUER** | Cas pratique : calculer un seuil de rentabilité selon deux canaux de vente

✓ **ÉVALUER** | Quiz : à votre avis... Une forte croissance garantit-elle la rentabilité ?

► Développer l'activité avec les clients existants

- Analyse CA et marges : effets prix, mix, volume, *churn*
- Inflation, indexation, effet change
- Modélisation de la croissance, attrition, coût d'acquisition, valeur d'un client

✓ **COMPRENDRE** | Étude de données : analyse de variation du chiffre d'affaires

✓ **APPLIQUER** | Cas pratique : mesurer la rentabilité d'un portefeuille client à 3 ans

✓ **ÉVALUER** | Quiz : à votre avis... Faut-il toujours investir plus sur les clients fidèles ?

► Générer du cash sur les ventes

- Optimisation du besoin en fonds de roulement
- Cycle O2C (*Order to Cash*), délais de paiement, encaissement
- Gestion des impayés et efficacité du recouvrement

✓ **COMPRENDRE** | Illustration : du chiffre d'affaires au cash

✓ **APPLIQUER** | Cas pratique : identifier les leviers de réduction du BFR sur une activité récurrente

✓ **ÉVALUER** | Quiz : à votre avis... Que vaut une vente non encaissée ?

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

► **Avant :** quiz d'auto-évaluation

► **Pendant la session :** alternance de développements théoriques, d'illustrations et de cas pratiques. Un véritable travail de transposition au cas des participants est proposé. À chaque étape, ils sont invités à s'auto-évaluer sur la base d'une matrice et mettent en place leur plan d'action individuel. Échange de bonnes pratiques. Les nombreuses mises en situation permettent de valider l'acquisition des compétences tout au long de la formation.

► **Après :** l'animateur est disponible pour répondre à toute question relevant de la formation.