

Diagnostic financier des clients, fournisseurs et partenaires



POUR QUI ?

Managers commerciaux et services Achats, Approvisionnement, Supply Chain, Managers de projet, Managers financiers et non financiers qui ont à se prononcer rapidement sur la situation d'une entreprise partenaire

Prérequis : il est nécessaire de disposer d'une compréhension de base de l'entreprise et de ses processus économiques.



QUELS OBJECTIFS ?

- ▶ Développer une approche et des réflexes pour apprécier la santé financière d'une entreprise.
- ▶ Apprécier l'évolution des indicateurs sur la durée et identifier les seuils critiques.
- ▶ Anticiper les principaux risques financiers.
- ▶ Alerter au bon moment pour faire appel à l'expertise de manière pertinente.



POURQUOI CHOISIR CETTE FORMATION ?

La pérennité des entreprises partenaires est un enjeu majeur pour le succès des activités commerciales, achat, sourcing et de développement. De nombreux acteurs de l'entreprise sont ainsi amenés à se prononcer sur un diagnostic financier. Cela se fait souvent dans des délais courts, sur la base de données non exhaustives. Cette formation 100 % en ligne, créée pour les non financiers, permet d'acquérir une méthode pour tirer le meilleur parti de l'information disponible et poser les bonnes questions.



INFORMATIONS & INSCRIPTION

- ▶ Cette formation peut être personnalisée pour votre entreprise
- ▶ **Mode d'animation :** parcours e-learning accessible en ligne aux dates de votre choix.
- ▶ **Nous contacter :**
Tél. 02 43 23 09 09 – Mail : contact@finharmony.net
Site web : finharmony.net



DATE DE DÉMARRAGE

Parcours e-learning
accessible en ligne aux
dates de votre choix



TARIF : 300 € HT
Parcours 3 modules



Fondamentaux



4 heures

PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

Ce parcours e-learning tutoré est constitué de 3 modules organisés chronologiquement pour un apprentissage progressif.

▶ Module 1 – Pourquoi évaluer les clients/les fournisseurs ?

- Quelle est l'incidence d'une défaillance d'entreprise sur les tiers clients et fournisseurs ?
- Quelles sont les étapes d'une défaillance ?
- Qui peut y gagner ? Qui peut y perdre ?
- Comment en savoir plus sur une entreprise ?

▶ Module 2 – Ce que vous devez connaître

- Comment prendre en compte la santé financière des fournisseurs/clients dans la démarche de sourcing/vente et dans le suivi de la relation ?
- Lire un bilan
- Comprendre les enjeux du financement
- Juger en première approche de la rentabilité d'une société

▶ Module 3 – La démarche à suivre et vos outils

- Collecter et utiliser les informations disponibles sur les fournisseurs/clients
- Entretenir avec eux un dialogue constructif au sujet de leur situation financière
- Utiliser 5 ratios pour détecter suffisamment tôt d'éventuels signaux de défaillance
- Recourir à l'expertise interne ou externe et alerter au bon niveau

▶ Session de tutorat individuel à distance (1h)

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Cette formation est à suivre 100 % en ligne sur la plateforme FinHarmony Digital. Son contenu équivaut à 1/2 journée de formation en présentiel.

- ▶ S'appuyant sur des scénettes issues de la vie en entreprise, les modules interactifs incluent de nombreuses activités pour impliquer l'apprenant.
- ▶ L'apprenant peut étaler son apprentissage sur la durée de mise à disposition (2 mois). Les modules se libèrent au fur et à mesure de son avancement. Une fois terminés, ils peuvent être reconsultés à volonté jusqu'à la fin de la souscription.
- ▶ Support technique et pédagogique :
 - À la fin du parcours, un rendez-vous de tutorat est organisé avec le tuteur pour échanger sur le contexte professionnel de l'apprenant et reprendre les points importants du parcours
 - Des documents sont proposés en téléchargement dans chaque module pour être utilisés dans le cadre de l'activité quotidienne
 - Un glossaire est accessible en permanence depuis le menu. Il est téléchargeable à la fin du parcours.
- ▶ Un certificat FinHarmony est attribué à l'apprenant quand il termine l'ensemble du parcours.