

Optimisation du cash & autofinancement

Date et durée
Code formation : ENT06FR Durée : 2 jours Nombre d'heures : 14 heures
Description
Il n'y a pas de stratégie brillante, mais des stratégies brillamment mises en place. Les stratégies cash doivent se marier avec les Stratégies d'Entreprises. Trop souvent l'argent est inutilement immobilisé, alors qu'il pourrait être utile ailleurs, et notamment pour permettre aux entreprises de se développer. Cette formation présente les 27 étapes ordonnées à déployer pour atteindre le meilleur niveau de Performance dans la durée.
Objectifs
RESULTATS ATTENDUS : Permettre aux dirigeants de développer un mode de Management dont l'anticipation et le pilotage journalier vont de pair, dans une logique d'autofinancement. Apporter les solutions pour mettre en œuvre vos projets de développements, sans faire appel à des ressources externes. Eventuellement, faire muter progressivement l'entreprise vers une stratégie gagnante sur le long terme.
Modalités d'évaluation
Travaux Pratiques
Pré-requis
Une expérience significative en management d'équipe est requise.
Public
Cette formation s'adresse aux Président Directeur Généraux, Directeurs Généraux, Directeurs Financiers et top management
Cette formation s'adresse aux profils suivants
<u>Chef d'équipe / Superviseur</u> <u>Chef d'entreprise / Dirigeant</u> <u>Responsable / Directeur des ressources humaines (RH)</u> <u>Directeur financier</u> <u>Manager</u>
Programme

Cette formation doit permettre, aux dirigeants d'appréhender le cheminement logique et itératif pour le développement actuel et futur de leur entreprise, sans se limiter, ni se contraindre à rechercher des financements bancaire externes. Tout dans l'entreprise peut être en mouvement, avec des cycles différents, mais la mise en place d'une stratégie opérante, brillamment mise en place, et évolutive, est le garant d'une performance durable.

- Les 7 leviers du financement interne
- Les 6 leviers du financement Fournisseurs
- Les 6 leviers du Financement Clients-Distributeurs
- Le complément de gammes
- Le 7 Leviers cash Out

Les plus de cette formation.

La méthodologie consiste à faire découvrir les phasages ordonnées de l'approche, puis d'échanger et commenter par de nombreux exemples concrets d'entreprises. L'expérience opérationnelle du formateur exposant des cas variés de redressements, retournements, ou repositionnements réussis, à l'international.