

Finance pour Manager Marketing/Commercial

Lien : https://maroc-performance.com/formation/finance-pour-manager-marketingcommercial

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
FNC04

CATÉGORIE
Finance pour Non-Financiers

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Maîtriser les outils financiers essentiels
- Comprendre les effets des décisions marketing et commerciales sur les résultats de l'entreprise
- Mesurer les performances de son activité et la rentabilité financière de ses projets
- Dialoguer efficacement avec les services financiers de l'entreprise et avec ses commerciaux

POUR QUI ?

- Manager Marketing ou Commercial



Programme détaillé

1 / Interpréter bilan et compte de résultat de son entreprise

- Comprendre la formation du résultat avec le compte de résultat :
- résultat d'exploitation
- soldes intermédiaires de gestion
- Ebitda
- Les grands équilibres du bilan : fonds de roulement, besoin en financement de l'exploitation, trésorerie
- Analyser avec les principaux ratios :
- activité
- structure
- profitabilité
- valeur ajoutée
- rentabilité
- Résoudre les 5 crises de trésorerie

2 / Evaluer la rentabilité d'un choix d'investissement commercial

- Définir l'investissement : les différents types d'investissements
- Apprécier la rentabilité d'un investissement :
- Elai de récupération
- Valeur Actuelle Nette (VAN)
- Taux de Rentabilité Interne (TRI)
- Mesurer l'efficacité d'une opération promotionnelle, d'une campagne de lancement, d'un investissement matériel...
- Construire son compte d'exploitation prévisionnel

Maroc Performance

3 / Elaborer et suivre le budget commercial

- Les différentes étapes de la procédure budgétaire
- L'élaboration du budget commercial : postes, ressources, priorités...
- Evaluer ses coûts et ses marges
- Calculer sa marge par segment clients, par produit
- Etablir les prévisions de chiffre d'affaires : évolution des prix, volume, remises...

4 / Manager la profitabilité : tarif, remise, délais de paiement...

- Influence des remises sur le résultat et défense du prix : fournir un cadre à ses commerciaux
- Incidence des délais de paiement sur la trésorerie : argumentaire pour négocier les délais de paiement
- Les réflexes à développer chez ses vendeurs pour une activité commerciale profitable

5 / Manager le risque client : retard et défaut de paiement

- Comprendre le crédit client et ses enjeux
- Détecter la dégradation d'un client avec des critères terrain pertinents
- Bonnes pratiques pour prévenir et réduire litiges et impayés : avec la fonction crédit-client, avec les commerciaux

Maroc Performance

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

19 au 23 Nov. 2026	Distanciel
13 au 15 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
10 au 12 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 07 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
30 Juin au 02 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance