

Formation Business Plan : Présenter son prévisionnel

■ Durée :	2 jours (14 heures)
■ Tarifs inter-entreprise :	1 475,00 € HT (standard) 1 180,00 € HT (remisé)
■ Public :	Commerciaux, Managers commerciaux, gestionnaires de centre de profit
■ Pré-requis :	Maitriser les fondamentaux de la création de prévisionnel
■ Objectifs :	Structurer un discours clair - Adapter la présentation à l'audience (direction, finance, partenaires) - Argumenter les hypothèses - Répondre aux objections
■ Modalités pédagogiques, techniques et d'encadrement :	<ul style="list-style-type: none">• Formation synchrone en présentiel et distanciel.• Méthodologie basée sur l'Active Learning : 75 % de pratique minimum.• Un PC par participant en présentiel, possibilité de mettre à disposition en bureau à distance un PC et l'environnement adéquat.• Un formateur expert.
■ Modalités d'évaluation :	<ul style="list-style-type: none">• Définition des besoins et attentes des apprenants en amont de la formation.• Auto-positionnement à l'entrée et la sortie de la formation.• Suivi continu par les formateurs durant les ateliers pratiques.• Évaluation à chaud de l'adéquation au besoin professionnel des apprenants le dernier jour de formation.
■ Sanction :	Attestation de fin de formation mentionnant le résultat des acquis
■ Référence :	AUT102857-F
■ Note de satisfaction des participants:	Pas de données disponibles
■ Contacts :	commercial@dawan.fr - 09 72 37 73 73

■ **Modalités d'accès :**

Possibilité de faire un devis en ligne (www.dawan.fr, moncompteformation.gouv.fr, maformation.fr, etc.) ou en appelant au standard.

■ **Délais d'accès :**

Variable selon le type de financement.

■ **Accessibilité :**

Si vous êtes en situation de handicap, nous sommes en mesure de vous accueillir, n'hésitez pas à nous contacter à referenthandicap@dawan.fr, nous étudierons ensemble vos besoins

Présenter et défendre les prévisionnels

Structurer une présentation adaptée aux différents interlocuteurs (direction, finance, équipes commerciales)

Argumenter ses choix à partir d'analyses chiffrées et qualitatives

Répondre aux objections et intégrer les ajustements demandés par la hiérarchie

Atelier pratique : simulation de présentation d'un prévisionnel devant un comité de direction

Traduire les prévisions en actions opérationnelles

Décliner les prévisionnels en objectifs concrets pour les équipes

Communiquer les prévisions et susciter l'adhésion des collaborateurs

Mettre en place un suivi et ajuster régulièrement les prévisions en fonction des résultats

Étude de cas fil rouge : établir et présenter les prévisionnels avec traduction en objectifs opérationnels pour les équipes