

MIEUX GERER SON ENTREPRISE ET OSER PARLER D'ARGENT

Outils-clé pour optimiser la gestion de son entreprise & développer sa confiance à parler d'honoraires et défendre ses tarifs

■ Thème de la formation :

Compétences administratives et comptables

■ Objectifs de la formation :

- Obtenir des axes de réflexion pour améliorer la gestion de son entreprise.
- Améliorer ses performances en s'assurant d'une gestion optimale
- Être plus à l'aise pour parler honoraires, renforcer sa confiance
- Comprendre ce qui bloque dans son rapport à l'argent
- Être en capacité de savoir défendre ses tarifs

■ Prérequis :

Savoir lire, écrire et s'exprimer correctement en français

■ Aptitude :

- Connaître les leviers permettant d'améliorer le bénéfice et la trésorerie d'une entreprise libérale
- Comprendre l'intérêt des différents outils de gestion et leur conception
- Savoir défendre ses tarifs et ses marges
- Développer un comportement adapté face à des objections et en situation de négociation

■ Compétences :

- Capacité à repérer et actionner les leviers d'amélioration de résultat et de trésorerie
- Savoir mettre en place les outils de gestion adaptés à son entreprise
- Capacité à défendre ses honoraires et à « tenir » son prix
- Faire tomber ses limites et ses freins par rapport aux honoraires, dédramatiser l'aspect tarif
- Gagner en confiance dans l'aspect commercial de sa fonction

■ Durée, horaires et lieux :

4 demi-journées de 3h30, soit 2 journées au total (14h)

■ **Moyens pédagogiques et méthodes utilisées :**

Formation proposée en co-animation par 2 formatrices spécialistes des thématiques abordées : une experte orientée gestion d'entreprise, une autre orientée efficacité professionnelle et dynamique commerciale

Suivi et évaluation : Méthode active et participative - Énoncés théoriques - Exercices d'application

■ **Public :**

Professionnels Libéraux

■ **Contenu de la formation :**

JOUR 1 : Donner des outils - Acquérir des connaissances

Matin animé par Muriel Morata

• **Actionner les leviers immédiats**

1. Agir sur la rentabilité
 - Au niveau des recettes
 - Au niveau des charges
2. Agir sur la trésorerie
 - Les entrées
 - Les sorties
3. Calculer ses indicateurs clés de gestion
 - Le prix de revient
 - Le seuil de rentabilité

Après-midi animée par Carine Dognin

• **Développer sa capacité à parler d'argent**

Introduction

- Identifier son rapport à l'argent, ses craintes et blocages relatifs à l'argent
- Transformer ses obstacles en leviers de réussite
- Savoir comment demander de l'argent à ses clients / patients
- Présenter efficacement ses honoraires

JOUR 2 : Débriefing des situations vécues – Améliorer ses pratiques – Renforcer ses connaissances et compétences

Matin animé par Muriel Morata

- **Mettre en place d'outils de gestion**

1. Retour sur les apprentissages de la première journée
2. Mettre en place une gestion budgétaire
3. Calculer le Résultat flash
4. Concevoir un tableau de bord

Après-midi animée par Carine Dognin

- **Améliorer sa présentation et « tenir ses prix »**

Introduction : retour d'expérience des professions libérales

- Comment répondre aux objections ?
- Astuces pour se faciliter la tâche... et être plus à l'aise
- Savoir défendre ses prix... sans les justifier
- Les secrets des bons négociateurs

■ Intervenantes :

- Muriel Morata, formatrice-consultante, diplômée d'expertise-comptable ;
- Carine Dognin, coach, accompagnante et formatrice en efficacité personnelle et professionnelle, management humain, développement commercial et communication interpersonnelle.

RENSEIGNEMENTS & INSCRIPTIONS

ORIFF-PL LR

Maison des Professions Libérales

285 rue Alfred Nobel

34000 MONTPELLIER

Téléphone : 04 67 69 75 14

Mail : formation@oriffplr.com



@oriffplr

