

Contrôle de gestion

AFPI Limousin

Objectifs

Mener une réflexion sur le système de coût pour utiliser et construire des indicateurs, analyser une situation, et bâtir des perspectives.

Comprendre la dynamique et la diversité des coûts.

Réaliser une analyse traditionnelle des coûts par centre d'analyse (enseignement réalisé avec accompagnement d'un cas reprenant toute la méthodologie présentée)

Comprendre la démarche de budgétisation et du contrôle budgétaire à partir de la fonction vente.

Prévoir la masse salariale (enseignement réalisé avec l'appui d'un cas. Application informatisée sous Excel)

Public

Responsables opérationnels d'unités ou de projets

Pré-requis

Expérience professionnelle d'au moins deux ans

Durée 2 jours

Méthodes Moyens pédagogiques

Nos méthodes pédagogiques s'appuient sur des cas concrets, les retours et les apports d'expériences des participants.

Nos moyens pédagogiques : mise en situation, documentations techniques et supports de cours

Modalités d'évaluation

Toutes les séquences de formation sont évaluées par un questionnaire à choix multiples et/ou par un échange oral avec le formateur

Validation

Attestation de formation conforme aux articles L 6353-1 et R 4532-30 du code du travail

Formateur

Formateurs ou prestataires référencés par l'AFPI Limousin

Programme

LES COÛTS

Section 1 – Présentation des coûts

- Définitions,
- objectifs,
- Typologies
- particularités

Section 2 – Méthode traditionnelle des coûts complets

- Fonctionnement,
- étapes de détermination,
- inventaires permanents,
- résultats analytiques

Section 3 – Améliorations / compléments de cette méthode

- Prestations réciproques,
- imputation rationnelle des charges fixes,
- en-cours,
- produits résiduels

Section 4 – Analyses

- Écarts sur coûts,
- coûts standards,
- coûts cibles

Section 5 – Limites

- Situations d'insuffisance de la méthodologie,
- méthode ABC

LE CONTROLE BUDGETAIRE

Section 1 - La démarche budgétaire : application à la fonction vente

- Notions de budgétisation,
- programme et budget des ventes,
- élasticité.
- Application sur Excel.

Section 2 - Le contrôle budgétaire du résultat et de la fonction commerciale

- .Écart sur résultat, de marge sur CA

Section 3 - La prévision de la masse salariale

- Impact des sorties et des entrées de personnel
- Effet niveau, masse et report, GVT