

JE PILOTE MON BUSINESS

Réussir à analyser et gérer les 4 postes du bilan

Durée: 7.00 heures - 1.00 jour(s)

Profils des stagiaires

- Ce stage est destiné aux chefs d'entreprise, aux managers.

Prérequis

- Etre détenteur du CAP coiffure

Objectifs pédagogiques

- Augmenter la rentabilité du salon
- Optimiser la masse salariale
- Actionner les leviers générateurs de rentabilité

Contenu de la formation

- 9H00 - 9H30
 - OBJECTIF PÉDAGOGIQUE. Présenter le contenu de la formation et son objectif. Récupérer l'ensemble des documents lié à la formation signée par les stagiaires (QCM, programme, etc)
 - SÉQUENCE PÉDAGOGIQUE. Accueil des stagiaires, présentation du programme de la formation et son objectif, présentation des participants, recueil des attentes
 - MÉTHODE PÉDAGOGIQUE. Apport du livret de formation, paperboard, échanges avec les stagiaires, tour de table.
- 9H30 -10H30
 - OBJECTIF PÉDAGOGIQUE Identifier les 4 principaux postes du bilan comptable et découvrir comment agir pour réduire ses dépenses
 - SÉQUENCE PÉDAGOGIQUE Lecture du bilan comptable, analyse des 4 principaux postes du compte de résultat
 - MÉTHODE PÉDAGOGIQUE Etude d'un bilan comptable (rétroprojecteur) et report des éléments clefs sur le tableau à l'intérieur du livret de formation.
- 10H30 -11H30
 - OBJECTIF PÉDAGOGIQUE Comprendre comment réduire les coûts d'un salon de coiffure
 - SÉQUENCE PÉDAGOGIQUE Analyser le coût de la masse salariale, des charges fixes et variables d'un salon de coiffure
 - MÉTHODE PÉDAGOGIQUE Échanges avec les stagiaires, recherches en sous groupes de solutions, partage des bonnes pratiques
- 11H30 -12H30
 - OBJECTIF PÉDAGOGIQUE Déterminer le coût minute de son salon de coiffure pour savoir comment facturer ses prestations
 - SÉQUENCE PÉDAGOGIQUE Calculer le total des charges de mon salon annuel, mensuel, journalier et à la minute
 - MÉTHODE PÉDAGOGIQUE Démonstration et explication de la méthode de calcul (rétroprojecteur) et report des éléments clefs sur le tableau à l'intérieur du livret de formation
- 12H30 -13H30 DEJEUNER
- 13H30 - 14H30
 - OBJECTIF PÉDAGOGIQUE Connaître la masse salariale de son salon et de ses collaborateurs
 - SÉQUENCE PÉDAGOGIQUE Lecture d'une fiche de paie, analyse du coût global d'un collaborateur pour l'entreprise face à son chiffre d'affaires
 - MÉTHODE PÉDAGOGIQUE Etude d'une fiche de paie (rétroprojecteur) et report des éléments clefs sur le tableau à l'intérieur du livret de formation.
- 14H30 - 15H30
 - OBJECTIF PÉDAGOGIQUE Fixer des objectifs à ses collaborateurs sur la masse salariale

- SÉQUENCE PÉDAGOGIQUE Découverte des méthodes de calcul et application
- MÉTHODE PÉDAGOGIQUE Présentation et explication de la méthode de calcul (rétroprojecteur) et application de la méthode sur le tableau à l'intérieur du livret de formation.
- 15H30 -16H30
 - OBJECTIF PÉDAGOGIQUE Connaître sa marge nette sur la revente en salon
 - SÉQUENCE PÉDAGOGIQUE Analyse des charges liées à la vente d'un produit
 - MÉTHODE PÉDAGOGIQUE Échanges avec les stagiaires, analyse des différentes charges et coûts d'un produit et application de la méthode de calcul
- 16H30 -17H00
 - OBJECTIF PÉDAGOGIQUE Clôturer la formation, valider l'objectif de la formation. Récupérer l'ensemble des documents lié à la formation signée par les stagiaires (QCM, présences, etc)
 - SÉQUENCE PÉDAGOGIQUE Remerciements des stagiaires, validation des objectifs de la formation, recueil des sentiments post formation
 - MÉTHODE PÉDAGOGIQUE Échanges avec les stagiaires, tour de table.

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Cyril DA COSTA : Formateur

CHRISTOPHE CREUX : Président

JULIE PORYADJIAN : Service Administratif

ARMELLE BISI MORALES : Référence pédagogique

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.