

# SAVOIR ANALYSER LES COMPTES DES ENTREPRISES POUR VENDRE DES SOLUTIONS FACULTATIVES

## UA1. TOUT SAVOIR SUR LE BILAN COMPTABLE (50 MN)

- La compta, ça sert à quoi ?
  - L'entreprises et ses partenaires
  - La comptabilité générale
  - La comptabilité analytique
  - La comptabilité prévisionnelle ou budgétaire
- Tout savoir sur le bilan comptable
  - Les 2 pôles de la vie économique de l'entreprise : l'activité et le patrimoine
  - Le bilan

## UA2. TOUT SAVOIR SUR LE COMPTE DE RÉSULTAT (30 MN)

- Présentation du compte de résultat
- L'analyse de la formation du résultat
- Quelques outils pour apprécier la solidité financière d'une entreprise
  - La Capacité d'Autofinancement (CAF)
  - Les ratios financiers utilisant la CAF
  - Le seuil de rentabilité

## UA3. IDENTIFIER LES BESOINS ET RESSOURCES DE L'ENTREPRISE (40 MN)

- De l'approche patrimoniale à l'approche économique...
- ...A l'analyse fonctionnelle du bilan

## UA4. POINTS DE REPÈRES À CONNAÎTRE POUR APPORTER UN CONSEIL AVISÉ (60 MN)

- Identification des « poches de trésorerie »
- Identification de la rémunération globale et des opportunités de ventes de produits
- Synthèse des principales zones à risque et à potentiel à analyser par secteur.

### MODALITÉS D'ACCÈS À LA FORMATION

Formation proposée en distanciel tutoré

Identifiant et mot de passe, envoyés dans un délai de 48 heures à réception du bon de commande et du règlement

Accès à la plateforme de formation <http://factorielles.elmg.net> pour une période de 3 mois consécutifs (24h/24h) à partir de l'envoi des codes

### MODALITÉS TECHNIQUES

Connexion internet : Mozilla Firefox ou Google Chrome

Adobe Acrobat Reader

Un système audio

### TARIFS

147 € HT / 176,40 € TTC

Parcours accessible pendant 3 mois à compter de l'envoi des codes d'accès

### OBJECTIFS

- ➔ Analyser les comptes de l'entreprise pour identifier les occasions de business et les disponibilités que l'entreprise peut dégager pour améliorer la protection sociale de ses salariés et de ses dirigeants.

### PUBLIC

Assureurs, CGP, conseillers indépendants, courtiers, avocats, notaires.

### PRÉ-REQUIS

Formation destinée à un public possédant un premier niveau d'acquis en protection sociale et ayant besoin de renforcer ses arguments commerciaux par une connaissance approfondie.

### DURÉE

3 heures

### MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS

Un quiz de positionnement et un quiz final

Un support PDF récapitulant les points-clés

Un certificat de formation mentionnant le nombre d'heures de formation sera délivré automatiquement après la validation du module

La validation est obtenue dès 80 % de bonnes réponses au quiz final

### MÉTHODE PÉDAGOGIQUE MOBILISÉE

Pédagogie expositive et interrogative.

### MODALITÉS D'ACCUEIL DES PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Notre référente handicap est à votre disposition pour trouver des solutions adaptées à la nature de votre handicap. Veuillez nous contacter en envoyant un mail à l'adresse : [handiplus@factorielles.fr](mailto:handiplus@factorielles.fr)