

## F0000181 Gestion d'affaires (niveau intermédiaire)

---

### Objectifs

**Savoir rédiger des devis et assurer le suivi d'une affaire dans une entreprise de service.**

**Niveau prérequis :**

- Avoir suivi la formation Gestion d'affaires (initiale).

**Public concerné :**

Chargés d'affaires et/ou personne habilitée à réaliser un devis en entreprise.

Formation ouverte en entrée / formation permanente





## Devis et gestion d'affaire

Connaître le processus de gestion pour mieux maîtriser le budget d'une affaire.

### Animation

Par des techniciens ayant une pratique régulière et une formation de formateur

Moyens pédagogiques : méthode interactive s'appuyant sur des expériences vécues

Mise en oeuvre de moyens audiovisuels appropriés aux sujets traités

Exercices d'étude de cas

Contrôle des connaissances par questionnaire oral et/ou écrit en début et fin de stage.

Document regroupant les divers thèmes, remis à chaque stagiaire

---

### Infos Pratiques

**Durée préconisée :**

1 jour, comportant les apports théoriques et pratiques.

**Taux de satisfaction :**

NC (aucune formation 2020)

**Nombre de participants :**

6 personnes maximum

**Attestation de stage :**

À l'issue de l'application pratique, un certificat relatant cette formation sera délivré

**Toutes les évaluations clients sont consultables sur nos actualités**

**Formation dispensée en Français**

**Formation accessible aux personnes handicapées. Nous consulter pour adapter le parcours.**

**Tarifs : nous consulter [maorifce@aqmo.fr](mailto:maorifce@aqmo.fr)**

# CONTENU DE LA FORMATION

## Interactions des affaires entre les différents services de l'entreprise :

- Clients et fournisseurs internes : processus de gestion
- Mesurer la solvabilité du client externe

## Etablir un devis :

- les conditions de ventes (délais réalisation, les échéanciers de paiement...)
- La réactivité
- Les marges et prix de ventes
- Le pouvoir de signature du devis
- Les outils

## Le suivi d'affaires :

- Maîtriser les temps et achats sur affaires : coût / délais
- La facturation
- La rentabilité et les respects de ces engagements
- Le suivi de paiements
- Les outils