

Contrôleur de gestion, le business partner des opérationnels

Grâce à l'amélioration permanente des systèmes d'information, le contrôleur de gestion passe de moins en moins de temps à fournir des chiffres aux managers ou à la Direction Générale, et peut ainsi s'impliquer de plus en plus dans l'analyse et l'aide à la prise de décision. Pour réussir dans cette dernière mission, il est impératif de se positionner comme un véritable conseil interne incontournable pour les managers.

OBJECTIFS

- Apprendre à créer les conditions de confiance pour devenir un véritable partenaire business dans la prise de décision
- Améliorer son efficacité relationnelle avec les opérationnels

PROGRAMME

Comment développer sa valeur ajoutée

- Connaître la stratégie de l'entreprise
- S'intéresser à l'environnement de l'entreprise (facteurs externes)
- Devenir le traducteur bilingue de faits opérationnelles en chiffres financiers

Bien se connaître pour mieux interagir avec les autres

- Prendre conscience des traits dominants de sa personnalité
- Savoir comment on est perçu par les autres
- Connaître les grands types de profils des autres

Construire des rapports propices aux échanges

- Ce qui construit
- Ce qui brise les rapports
- Prendre en compte les besoins émotionnels personnels

Cerner les enjeux de votre client interne

- Les techniques pour questionner et comprendre les besoins de votre "client"
- Clarifier et reformuler
- Chercher les besoins qui peuvent se cacher

Présenter ses recommandations

- Parler le langage du business partner
- Mettre en avant le bénéfice de la solution proposée
- Vérifier l'acceptation par le business partner

Traiter les objections de manière constructive pour parvenir à un accord

- Répondre aux objections sereinement
- Chercher le consensus
- Préserver la relation même si aucun accord n'est trouvé

Bien gérer les différences de vue

- Identifier la différence de vue

 **2 jours**

prix par participant

1 750 € HT

code formation : GF08

option restauration

18 € par jour



PRESENTIEL

LES + TANIT FORMATION

- Une formation axée sur des mises en situation pratiques

POUR QUI ?

- Contrôleurs de gestion
- Responsables administratifs et financiers
- Assistants de gestion

PRÉ-REQUIS

- Aucun prérequis

SESSIONS

Paris

- 22-23 avr. 2024
- 21-22 mai 2024
- 24-25 juin 2024
- 23-24 sept. 2024
- 28-29 oct. 2024
- 25-26 nov. 2024
- 9-10 déc. 2024

- La discuter
- La résoudre (ou non)
- Souligner sa valeur ajoutée

STAGE / FORMATION

Intitulé _____
Code _____
Date _____ Lieu _____
Prix HT _____ + TVA (taux en vigueur de 20%) _____ Prix TTC _____
Nombre de repas _____ Prix total des repas _____

BULLETIN D'INSCRIPTION

ENTREPRISE

Raison sociale _____
N° SIRET _____ N° TVA _____ Effectif _____
Adresse _____
Tél. _____ Fax. _____

Responsable Formation

M. Mme
Nom _____ Prénom _____
Fonction _____ Tél.(ld) _____
Email _____

PARTICIPANTS

M. Mme
Nom _____ Prénom _____
Fonction _____ Tél.(ld) _____
Email _____

FACTURATION / FINANCEMENT

Adresse de facturation (indispensable)

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il
apparaître sur votre facture ?

Oui Non

Si oui, numéro _____

Le financement de votre formation passera-t-il par un OPCA ?

Oui Non

Numéro de prise en Charge _____

Adresse de votre OPCA _____

RÈGLEMENT

Ci-joint un chèque de _____ € TTC
(à l'ordre de Tanit Formation)

Par virement à notre banque :

CIC PARIS MOGADOR

FR76 3006 6107 4100 0200 8570 337

BIC : CMCIFRPP

Nom _____

Prénom _____

Date _____

Signature et cachet de l'entreprise (obligatoire)

Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à Tanit Formation au premier jour de la formation, Tanit Formation se réserve le droit de facturer la totalité des frais de formation au client.