

<h2 style="color: red;">Définir un budget</h2>	<p>Code : M002</p> <p>Durée : 0,5 jour</p> <p>Prix : 265,00€</p>
<p>Objectifs : Construire un budget à la fois réaliste et ambitieux négocier un budget. Gérer et suivre un budget.</p> <p>Programme :</p> <p>Les fondamentaux d'un business plan</p> <ul style="list-style-type: none"> · Qu'est-ce qu'un business plan ? · Savoir développer et présenter son offre et identifier le marché · Capitaliser sur le fondement de l'entreprise <p>Etablir et négocier son budget</p> <ul style="list-style-type: none"> · La logique du processus budgétaire · Construire son budget : les différents composants et les bonnes pratiques · Savoir négocier et vendre son budget : les cinq facteurs clés de succès <p>Gérer un budget</p> <ul style="list-style-type: none"> · Les fondamentaux du contrôle budgétaire · Les préalables à l'analyse des écarts · Les coûts standard · Analyse des écarts et actions correctives 	<p>Public concerné : tout public</p> <p>Lieu : à déterminer</p> <p>Intervenants : spécialiste du management et des finances</p> <p>Pré-requis : aucun</p> <p>Technique d'animation :</p> <ul style="list-style-type: none"> · Alternance de théorie et de pratique. · Accompagnement · Etudes de cas · Exercices · Mises en situation · Retour d'expériences · Jeux de rôles