

Financiers : parler chiffres et se faire comprendre

Démystifier l'univers de la finance en favorisant la communication entre les financiers et leurs interlocuteurs non financiers

PUBLIC

Directeurs financiers – Responsables comptables – Comptables – Contrôleurs de gestion – Trésoriers – Experts-comptables – Chefs de mission et collaborateurs en cabinet d'expertise comptable – Commissaires aux comptes – Collaborateurs de la fonction comptable et financière impliqués dans les relations avec les autres fonctions et les tiers

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis nécessaire

NIVEAU D'EXPERTISE

Fondamentaux

LES POINTS FORTS

Des ateliers pratiques et des jeux de rôle pour s'approprier les techniques

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
 - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale

Code

701392

Durée

Sur-mesure / 7 heures

Tarif

Nous contacter

**Repas inclus (en présentiel)*

Objectifs pédagogiques

- Adapter sa communication à son interlocuteur pour l'aider dans sa prise de décision
- Adopter un vocabulaire et une posture adaptés au contexte
- Créer les conditions qui permettent l'échange et la compréhension réciproque

Programme de la formation

Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur recevra vos objectifs de progrès. Auto-évaluez vos compétences pour suivre vos progrès à l'issue de votre formation.

Les participants sont invités à se munir de leurs propres éléments (états, fichiers, exemples...) afin d'orienter les cas pratiques sur leurs problématiques terrain.

- Partage introductif sur des expériences de communication financière vécues par les participants

Adapter sa communication à son interlocuteur pour l'aider dans sa prise de décision

Définir l'objectif de l'échange

- Nature de l'action : chercher une information ? Présenter ? Convaincre ?
- Prise en compte du public : partenaire externe ou métier interne
- Les rôles : les identifier
- Brainstorming : établir la typologie des publics par rapport à un contexte d'échange

Appliquer les règles de base en communication

- Cohérence, Clarté, Concision
- Moment adapté
- Canal sélectionné
- Atelier pratique : identifier par rapport à une situation donnée, les éléments de base à appliquer (cohérence public/ tempo/ forme retenue)

et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service

- ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : care-formation@lefebvre-dalloz.fr

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

Identifier les messages à transmettre

- Clarification du message
- Une demande n'est pas une exigence
- Exposé des contraintes
- Mise en valeur de l'utilité
- Atelier pratique : construire une réponse adaptée à une demande des auditeurs

Adopter un vocabulaire et une posture adaptés au contexte

Utiliser des techniques pour clarifier le message

- Sélection de l'information
- Importance relative
- Jargon financier à éviter
- Cas pratique : transmettre un fichier de rentabilité de l'investissement à compléter par l'interlocuteur

Préciser les concepts financiers utiles

- Traduction du vocabulaire
- Présentation des concepts
- Clarification des règles du jeu : fait générateur, résultat et trésorerie, budget et enveloppe...
- Cas pratique : présenter les résultats trimestriels au pôle marketing

Ajuster à sa posture

- Le mode assertif
- Un peu de systémie : position haute, basse et symétrique
- Jeu de rôle : présenter ses résultats à un commercial par rapport au budget initial

Créer les conditions qui permettent l'échange et la compréhension réciproque

Appliquer une méthodologie permettant de privilégier le dialogue

- Identification des besoins et des contraintes
- Choix du format adapté
- Importance de la forme en écrit comme en oral
- Atelier pratique : lancer un processus budgétaire

Structurer sa communication dans l'information à transmettre

- Rappel du contexte
- L'objectif et le message
- Qualité de l'information produite : chiffres, dates, hypothèses, commentaires



- Atelier de synthèse : jeu de rôles consistant à commenter des écarts de rendement

Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources, auto-évaluer vos compétences acquises pendant votre formation et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.

A noter

... _____

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.

