

Catalogue des formations certifiantes

(en cours de certification auprès de France Compétences)

- « **Comprendre la finance d'entreprise (destiné aux non-financiers)** »
- « **Développer ses performances commerciales** »
- « **Maîtriser les leviers du pilotage opérationnel en grande distribution** »

L'accessibilité à nos programmes peut être adaptée afin de répondre à notre exigences d'inclusion qui est une valeur importante pour nous. Nous préférons étudier au cas par cas les différentes compensations et adaptations nécessaires. En cas de difficultés, nous nous rapprocherons de l'agefiph et en particulier le RHF.

Contexte, besoin et objectifs de la certification

« Comprendre la finance d'entreprise (destiné aux non-financiers) »

L'économie et la finance d'entreprise sont omniprésentes dans notre société. Nous entendons ces thématiques chaque jour dans nos médias. Aussi, ces thèmes concernent tout le monde :

- de l'étudiant en passe de s'insérer dans le monde économique,
- du salarié soucieux de la santé de son entreprise,
- du représentant du personnel qui doit comprendre avant d'engager les échanges avec les directions opérationnelles,
- jusqu'au chef d'entreprise qui doit chaque jour veiller à la bonne santé de sa structure pour en assurer sa pérennité et rassurer ses parties prenantes.

Par ailleurs, ce thème est souvent réservé à une « élite » ou à des formations aux prérequis nombreux et sélectifs. Cependant, il est possible de rendre accessible les éléments de bases et ainsi de faire partager à tous un vocabulaire professionnel et précis permettant de se comprendre et de collaborer facilement dans un monde économique et capitalistique.

Notons également que ces éléments sont régis par des normes comptables imposées par la Direction Générale des Finances publiques qui a mis en place le plan comptable général. Notons également que toute structure doit impérativement rendre compte auprès de cette instance de ses activités commerciales et publier ses états financiers chaque année.

Pour réaliser cette opération, nous proposons une immersion de l'apprenant à la tête d'une entreprise virtuelle. Il devra ainsi piloter sa structure et découvrira les éléments repris dans les compétences citées dans le référentiel à son rythme. Il développera au fil du parcours ses compétences opérationnelles en finance et appuiera ses compétences de connaissances plus théoriques fournies par l'enseignant et les documents de référence fournis.

Depuis sa création, en 2000, Strat&Logic réalise des formations auprès de plus de 600 stagiaires chaque année en finance d'entreprise, économie, stratégie et développement commercial. Strat&Logic a mis en place une suite de simulateurs pédagogiques permettant de convertir ses formations en parcours ludiques et impliquants pour les apprenants. Ces simulateurs sont également diffusés via le portail numérique de formation à de nombreuses écoles de management, écoles d'ingénieurs et établissements post bac (BTS, DUT...).

Strat&Logic est également référencé est enregistré auprès du Rectorat de Lille en tant qu'établissement d'enseignement supérieur hors contrat.

Strat&Logic dispose aujourd'hui des compétences et des outils permettant de répondre à l'ensemble des compétences nécessaires en management et en sciences de gestion pour un public débutant mais également confirmé.

Notre projet de certification « Découvrir la finance d'entreprise pour les non financiers » répond à un besoin de vulgarisation de ces thèmes pour le plus grand nombre. **Son objectif est de vérifier et attester que le bénéficiaire maîtrise les éléments de base constitutifs de la finance d'entreprise.**

Référentiel de compétences et d'évaluation

« Comprendre la finance d'entreprise (destiné aux non-financiers) »

Article L6113-6 [En savoir plus sur cet article...](#) Créé par la [Loi n°2018-771 du 5 septembre 2018 - art. 31 \(V\)](#)

Référentiel de compétences	Référentiel d'évaluation	
	Modalités d'évaluation	Critères d'évaluation
C1 – Évaluer les stocks : CUMP, LIFO, FIFO	Réalisation du tableau de bord permettant d'évaluer les stocks de matières premières et de produits finis en quantité et en valeur	<ul style="list-style-type: none"> • Questionnaire à Choix Multiples sur les éléments théoriques fondamentaux • Justesse des coûts unitaires moyens pondérés des matières • Justesse des valorisations unitaires des produits finis
C2 – Comprendre les opérations bancaires de base : emprunts, escompte, découvert	Réalisation d'un tableau d'amortissement d'emprunt en considérant le taux annuel proportionnel d'une part et actuariel d'autre part Évaluation du coût d'une opération d'escompte Évaluation du coût du découvert	<ul style="list-style-type: none"> • Questionnaire à Choix Multiples sur les éléments théoriques fondamentaux • Justesse du coût complet de l'emprunt sur la période d'amortissement donnée, au taux donné et pour le capital emprunté donné • Justesse du coût de l'escompte • Justesse du coût du découvert
C3 – Comprendre la notion d'amortissement des immobilisations	Réalisation d'un tableau d'amortissement d'une immobilisation suivant une méthode linéaire d'une part et dégressive d'autre part.	<ul style="list-style-type: none"> • Questionnaire à Choix Multiples sur les éléments théoriques fondamentaux • Évaluation de la dotation aux amortissements pour chaque période de référence

C4 – Élaborer les tableaux financiers d'une entreprise : flux de trésorerie, compte de résultat et bilan	<p>À partir d'enregistrements comptables observés, le participant sera évalué sur la :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Réalisation d'un tableau de suivi de trésorerie • Réalisation d'un compte de résultat • Réalisation d'un bilan 	<ul style="list-style-type: none"> • Questionnaire à Choix Multiples sur les éléments théoriques fondamentaux • Justesse de chaque poste de : <ul style="list-style-type: none"> ○ La trésorerie ○ Du compte de résultat ○ Du bilan
C5 – Définir, identifier et calculer les coûts. Définition de la marge	<p>À partir d'une liste de charges, le participant devra classer les éléments en :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Charges fixes/charges variables - Charges directes/charges indirectes <p>Une fois les charges classées, le participant dressera un tableau d'analyse de coûts suivant la technique des coûts variables. Il parviendra ainsi à une estimation de coût de revient.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Questionnaire à Choix Multiples sur les éléments théoriques fondamentaux • Justesse de la classification des charges • Justesse de la clé de répartition choisie • Justesse de la marge sur coût variable identifiée • Justesse de la marge sur coût spécifique identifiée • Justesse de l'estimation de la marge nette
C6 – Dresser une analyse rapide d'une situation économique au moyen de ratios commerciaux et de structure	<p>À partir de tableaux financiers, le participant devra réaliser un rapport d'analyse d'une page présentant des ratios d'analyse de l'activité commerciale et de la situation patrimoniale présentée.</p> <p>Il devra également présenter ce document à son formateur examinateur lors d'un entretien individuel. Cet échange sera également le lieu à un questionnement sur les différents items de la certification.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Questionnaire à Choix Multiples sur les éléments théoriques fondamentaux • Qualité des indicateurs choisis • Justesse d'élaboration des indicateurs choisis • Pertinence de l'analyse et synthèse produite

Contexte, besoin et objectifs de la certification

« Développer ses performances commerciales »

Tout chef d'entreprise ou commercial souhaite améliorer ou simplement optimiser sa fonction commerciale. En effet, le paradigme commercial se résume souvent à trouver la bonne prestation pour le bon prix au bon moment pour le client adapté. Cette affirmation semble évidente cependant, l'alchimie nécessaire à sa mise en place est assez fine à mettre en œuvre et impose un peu de méthode.

Nous proposons dans cette formation à destination des commerciaux de découvrir ou redécouvrir des outils commerciaux et les mettre en place à travers un simulateur économique conçu et développé par Strat&Logic. Pendant la session de formation, l'apprenant suivra un programme lui permettant d'accéder aux compétences suivantes :

- C1 – Construire et piloter des tableaux de bord commerciaux
- C2 – Mettre en place des outils d'analyse conjoncturelle
- C3 – Mettre en place des outils d'analyse concurrentielle
- C4 – Négocier efficacement
- C5 – Comprendre et identifier les bons outils commerciaux : cartes de fidélité, Bons de fin d'année, yield management...
- C6 – Comprendre et répondre à un appel d'offre
- C7 – identifier et améliorer son business model
- C8 – Évaluer la performance d'un investissement

Pour atteindre cet objectif ambitieux, nous immergerons l'apprenant à la tête d'une entreprise virtuelle. Il devra ainsi piloter sa fonction commerciale et découvrira les éléments repris dans les compétences citées dans le référentiel et à son rythme. Il développera au fil du parcours ses compétences commerciales étiera ses compétences de connaissances plus théoriques fournies par l'enseignant et les documents de référence fournis.

Depuis sa création, en 2000, Strat&Logic réalise des formations auprès de plus de 600 stagiaires chaque année en finance d'entreprise, économie, stratégie et développement commercial. Strat&Logic a mis en place une suite de simulateurs pédagogiques permettant de convertir ses formations en parcours ludiques et impliquants pour les apprenants. Ces simulateurs sont également diffusés via le portail numérique de formation à de nombreuses écoles de management, écoles d'ingénieurs et établissements post bac (BTS, DUT...). Strat&Logic est également référencé est enregistré auprès du Rectorat de Lille en tant qu'établissement d'enseignement supérieur hors contrat (depuis 2012).

Strat&Logic dispose aujourd'hui des compétences et des outils permettant de répondre à l'ensemble des compétences nécessaires en management et en sciences de gestion pour un public débutant mais également confirmé.

Notre projet de certification « Développer ses performances commerciales » répond à un besoin d'optimisation de cette fonction clé pour les entreprises. **Son objectif est de vérifier et attester que le bénéficiaire maîtrise les éléments de la fonction commerciale.**

Référentiel de compétences et d'évaluation

« Développer ses performances commerciales »

Article L6113-6 [En savoir plus sur cet article...](#) Créé par la [Loi n°2018-771 du 5 septembre 2018 - art. 31 \(V\)](#)

Référentiel de compétences	Référentiel d'évaluation	
	Modalités d'évaluation	Critères d'évaluation
	<p><i>Note : Pendant la formation, l'apprenant pilotera une entreprise virtuelle (essentiellement la fonction commerciale). Les données et résultats issus de la simulation seront exploités pour toutes les évaluations présentées ci-dessous.</i></p>	
C1 – Construire et piloter des tableaux de bord commerciaux	<p>Réalisation de tableaux de bord commerciaux permettant de suivre les ventes, leur évolution, le taux de service, les parts de marché...</p> <p>Mise en place des indicateurs visuels permettant une analyse rapide des tableaux</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Questionnaire à Choix Multiples sur les éléments théoriques fondamentaux • Pertinence des indicateurs choisis • Pertinence des indicateurs visuels positionnés
C2 – Mettre en place des outils d'analyse conjoncturelle	<p>Réalisation d'un tableau d'analyse conjoncturelle. Ce document devra en particulier présenter :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le marché et son évolution • Les attentes du client (Facteurs Clés de Succès) • Les progressions • Les éventuelle barrières d'entrée 	<ul style="list-style-type: none"> • Questionnaire à Choix Multiples sur les éléments théoriques fondamentaux • Justesse du tableau réalisé • Justesse de l'analyse des Facteurs Clé de Succès • Pertinence des barrières d'entrées identifiées.
C3 – Mettre en place des outils d'analyse concurrentielle	<p>Réalisation d'un tableau de benchmarking permettant de comparer les offres concurrentes sur les facteurs clés de succès et d'en tirer des conclusions commerciales</p> <p>Mettre en place un graphique de comparaison des offres assurant une analyse juste et rapide.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Justesse de l'analyse concurrentielle • Pertinence du graphique proposé

C4 – Négocier efficacement	Mise en situation avec un animateur d'une négociation commerciale concernant des matières premières. (Visioconférence de 15 minutes).	<ul style="list-style-type: none"> • Questionnaire à Choix Multiples sur les éléments théoriques fondamentaux • Pertinence de l'approche commerciale réalisée par l'apprenant et qualité de la négociation (analyse via une grille de performance de négociation)
C5 – Comprendre et identifier les bons outils commerciaux : cartes de fidélité, Bons de fin d'année, yield management...	A partir d'un ensemble d'outils de fidélisation ou commerciaux, l'apprenant devra choisir et dimensionner l'outil commercial le plus adapté à la situation/cas proposé par l'animateur.	<ul style="list-style-type: none"> • Questionnaire à Choix Multiples sur les éléments théoriques fondamentaux • Pertinence du choix de l'outil commercial choisi • Pertinence des paramètres et des valeurs de ceux-ci pour l'outil commercial choisi
C6 – Comprendre et répondre à un appel d'offre	À partir d'un appel d'offre initié par l'animateur, l'apprenant devra : <ul style="list-style-type: none"> - Montrer qu'il a compris l'appel d'offre - Répondre à l'appel d'offre - Proposer un mémoire technique pour l'offre soumise 	<ul style="list-style-type: none"> • Questionnaire à Choix Multiples sur les éléments théoriques fondamentaux • Qualité de l'offre soumise à l'animateur
C7 – identifier et améliorer son business model	L'apprenant devra à partir du site www.canavizer.com réaliser le Business Model Canvas de sa structure. Il devra également réaliser une proposition permettant de trouver une voie de progression commerciale.	<ul style="list-style-type: none"> • Questionnaire à Choix Multiples sur les éléments théoriques fondamentaux • Pertinence du Business Model Canvas créé (canavizer.com)
C8 – Évaluer la performance d'un investissement	Deux choix d'investissement seront proposés à l'apprenant. Il devra pour chacun d'eux calculer sa VAN, Ip, DRC et conclure sur le choix le plus pertinent pour sa structure.	<ul style="list-style-type: none"> • Questionnaire à Choix Multiples sur les éléments théoriques fondamentaux • Pertinence de l'analyse du retour sur investissement réalisée

Contexte, besoin et objectifs de la certification

« Maîtriser les leviers du pilotage opérationnel en grande distribution »

En 2005, Strat&Logic a développé sur demande d'un leader de la grande distribution implanté dans le nord de la France un simulateur pédagogique permettant aux participants de comprendre et d'expérimenter le métier de Chef de Rayon. Ce métier est en fait composé de trois métiers distincts. Le Chef de rayon est un **commerçant** qui doit développer son chiffre d'affaires. Aussi, le Chef de rayon est un **manager** qui doit piloter, motiver... son équipe. Enfin, le chef de rayon est un **gestionnaire** qui doit maîtriser ses stocks, sa démarque et sa marge.

Ce simulateur a permis de former de très nombreux salariés de l'enseigne en France et à l'étranger. Il a aussi été déployé dans d'autres centres de formation avec autant de succès.

Nous avons ainsi décidé de proposer cette formation à destination d'un profil commercial pour qu'il puisse s'immerger dans un nouveau métier. Pendant la session de formation, l'apprenant suivra un programme lui permettant d'accéder aux compétences suivantes :

- C1 – Piloter les stocks de son rayon
- C2 – Piloter la marge de son rayon et en déduire son exploitation
- C3 – Comprendre le mix produit et le facing
- C4 – Définir une feuille de route
- C5 – Sélectionner une offre produit adaptée
- C6 – Négocier auprès de son fournisseur
- C7 – Identifier les clés de la motivation de son équipe et Planifier les actes de management individuels et collectifs de ses collaborateurs

Depuis sa création, en 2000, Strat&Logic réalise des formations auprès de plus de 600 stagiaires chaque année en finance d'entreprise, économie, stratégie et développement commercial. Strat&Logic a mis en place une suite de simulateurs pédagogiques permettant de convertir ses formations en parcours ludiques et impliquants pour les apprenants. Ces simulateurs sont également diffusés via le portail numérique de formation à de nombreuses écoles de management, écoles d'ingénieurs et établissements post bac (BTS, DUT...). Strat&Logic est également référencé est enregistré auprès du Rectorat de Lille en tant qu'établissement d'enseignement supérieur hors contrat (depuis 2012).

Strat&Logic dispose aujourd'hui des compétences et des outils permettant de répondre à l'ensemble des compétences nécessaires en management et en sciences de gestion pour un public débutant mais également confirmé.

Notre projet de certification « Améliorer ses performances commerciales » répond à un besoin d'optimisation de cette fonction clé pour les entreprises. **Son objectif est de vérifier et attester que le bénéficiaire maîtrise les éléments de la fonction commerciale.**

Référentiel de compétences et d'évaluation

« Maîtriser les leviers du pilotage opérationnel en grande distribution »

Article L6113-6 [En savoir plus sur cet article...](#) Créé par la [Loi n°2018-771 du 5 septembre 2018 - art. 31 \(V\)](#)

Référentiel de compétences	Référentiel d'évaluation	
	Modalités d'évaluation	Critères d'évaluation
	<p><i>Note : Pendant la formation, l'apprenant pilotera un rayon dans une grande surface virtuelle. Les données et résultats issus de la simulation seront exploités pour toutes les évaluations présentées ci-dessous.</i></p>	
C1 – Piloter les stocks de son rayon	Réalisation de tableaux de bord de stocks permettant de suivre les ventes, leur évolution, le taux de service, les parts de marché, le taux de pénétration... Mise en place des indicateurs visuels permettant une analyse rapide des tableaux	<ul style="list-style-type: none"> • Questionnaire à Choix Multiples sur les éléments théoriques fondamentaux • Pertinence des indicateurs choisis • Pertinence des indicateurs visuels positionnés
C2 – Piloter la marge de son rayon et en déduire son exploitation	Réalisation d'un tableau de calcul de marge respectant les principes de la grande distribution. Réaliser un tableau d'assemblage des marges par produit pour en déduire le résultat d'exploitation d'un rayon	<ul style="list-style-type: none"> • Questionnaire à Choix Multiples sur les éléments théoriques fondamentaux • Justesse des tableaux réalisés.
C3 – Comprendre le mix produit et le facing	Réalisation d'un tableau de benchmarking permettant de comparer les offres concurrentes et d'en tirer des conclusions commerciales Mettre en place un graphique de comparaison des offres assurant une analyse juste et rapide.	<ul style="list-style-type: none"> • Justesse de l'analyse concurrentielle • Justesse de l'analyse des Facteurs Clé de Succès • Pertinence des comparaisons aux concurrents établies

C4 – Définir une feuille de route	Identifier les performances de son rayon, de son équipe. Identifier les menaces et opportunités du marché. Réaliser un support de présentation offrant une feuille de route à une direction de magasin (Visioconférence de 15 minutes).	<ul style="list-style-type: none"> • Questionnaire à Choix Multiples sur les éléments théoriques fondamentaux • Pertinence de la proposition et des indicateurs de performance (KPI) utilisés pour la suivre
C5 – Sélectionner une offre produit adaptée	A partir d'un ensemble de produits disponibles et d'une analyse des Facteurs Clé de Succès, l'apprenant devra faire un choix de 4 produits parmi 10 pour réaliser son rayon. Ce choix devra être argumenté et correspondre à la sensibilité de la zone de chalandise. (Réalisation d'un support d'une page argumentant le choix)	<ul style="list-style-type: none"> • Questionnaire à Choix Multiples sur les éléments théoriques fondamentaux • Justesse de l'analyse des Facteurs Clé de Succès • Pertinence des barrières d'entrées identifiées • Pertinence des produits choisis • Qualité de l'argumentaire
C6 – Négocier auprès de son fournisseur	Mise en situation avec un animateur d'une négociation commerciale concernant des matières premières. (Visioconférence de 15 minutes).	<ul style="list-style-type: none"> • Questionnaire à Choix Multiples sur les éléments théoriques fondamentaux • Pertinence de l'approche commerciale réalisée par l'apprenant et qualité de la négociation (analyse via une grille de performance de négociation)
C7 – Identifier les clés de la motivation de son équipe et Planifier les actes de management individuels et collectifs de ses collaborateurs	L'apprenant devra analyser et suivre les indicateurs de performance individuelle et collective de son équipes. Il devra produire un document de planification d'actes de management par collaborateur	<ul style="list-style-type: none"> • Questionnaire à Choix Multiples sur les éléments théoriques fondamentaux • Pertinence du document réalisé par rapport aux contraintes économiques et temporelles imposées