



PUBLIC

Tous publics

PRÉREQUIS

Aucun

MOYENS PEDAGOGIQUES

Alternance d'exposés théoriques et d'applications pratiques

FINALITES

Maîtriser les fondamentaux de la gestion d'entreprise dans le cadre spécifique de la gestion d'agence matrimoniale

MODALITES DE FORMATION

En présentiel

NOMBRE DE PARTICIPANTS

Mini 1

Maxi 9

MODE D'EVALUATION

QCM/Quiz

DUREE DU STAGE

1 jour (7H00)

LIEUX ET DATES

Chambéry

DATE DE MISE A JOUR

Janvier 2021

PRIX

975€ HT

JE GÈRE MON AGENCE

OBJECTIFS

Faire de son agence matrimoniale une entreprise rentable aux performances durables.

Décider et choisir les systèmes de mesure de la performance les plus ajustés

Fixer une politique tarifaire cohérente avec les spécificités du marché de la rencontre

PROGRAMME

- Analyser son activité au travers de ses principaux outils comptables et financiers (bilan, prévisionnel, tableau de trésorerie...)
- Se doter d'indicateurs de suivi de gestion, adaptés aux spécificités du marché de la rencontre
- Les outils spécifiques au marché de la rencontre, exemple les indicateurs de retour sur investissement au regard des budgets publicitaires investis
- L'impact des « produits constatés d'avance » sur la gestion et la relation avec les établissements bancaires, comment installer une relation de confiance avec les établissements financiers
- Les règles de l'auto financement