

## GESTION DE PATRIMOINE

**Durée :** 12 jours

**Public :**

Toute personne évoluant ou souhaitant évoluer dans le secteur de la finance, responsables financiers.

**Pré-requis :**

Notions en développement stratégique des affaires et finance.

**Moyens Pédagogiques :**

Support de formation, mise en situation, Présentations PREAO

**Crédits :** 10 ects

**Objectifs :**

- Valider une unité d'enseignement,
- Obtenir des compétences clés nécessaires pour la gestion financière d'une entreprise.

Défini avant la formation	Fait durant la formation
---------------------------	--------------------------

**Module 1 : Management et pilotage stratégique**

Les marchés de l'entreprise.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Stratégie et pilotage.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Le positionnement stratégique.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
La mise en œuvre stratégique et le pilotage.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**Module 2 : Conduite de projet entrepreneurial**

Du Business Model au Business Plan.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Les pré-requis de la conduite d'un projet entrepreneurial.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Les paramètres juridiques, sociaux et fiscaux.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**Module 3 : Ingénierie du financement – Business Plan**

Ingénierie financière.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Initialisation d'un Business Plan.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Finalisation et présentation d'un Business Plan.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**Module 4 : Valorisation des entreprises**

Le contexte de la valorisation d'entreprise.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Les techniques de valorisation (rentabilité, cash flow etc.).....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**Module 5 : Processus de la négociation et audit**

Les objectifs de l'acheteur et celui du vendeur.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Les contraintes qui s'imposent au vendeur et à l'acheteur.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Le processus de négociation mis en formes juridique et pratique.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Les audits à réaliser.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**Module 6 : Application professionnelle**

Travaux tutorés.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Etude de cas.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



**CONTACT**

✉ 42 chemin de la Prairie 74000 ANNECY ☎ 04 50 44 90 57  
 @ [fpc@ipac-france.com](mailto:fpc@ipac-france.com) <http://formationcontinue.ipac-France.com>