

Bloc de compétence n°3

Assurer la gestion opérationnelle

Epreuve examen :

U5 : Gestion opérationnelle

Compétences	Sous compétences	Savoirs associés	Savoirs détaillés		
		Le cadre juridique des opérations de gestion (à diluer dans les mises en situation). CEJM appliqué.			
		La gestion opérationnelle	Les enjeux de la gestion opérationnelle		
		Introduction	La variété des opérations de gestion		
			La variété des documents commerciaux et de gestion		
			La diversité des opérations de gestion		
			La digitalisation des opérations de gestion		
1. Gérer les opérations courantes	Garantir les approvisionnements Gérer les stocks Suivre les règlements et la trésorerie Fixer les prix Gérer les risques	Les stocks et les approvisionnements	Les procédures d'achat La gestion des stocks La valorisation des stocks - L'inventaire		
		Le cycle d'exploitation Le financement de l'exploitation La trésorerie	Le cycle d'exploitation	Le cycle d'exploitation	
			Le financement des problèmes de trésorerie	Le financement des problèmes de trésorerie	
		Les opérations de règlement	La facturation La facturation à l'étranger (option Parcours de prof à l'étranger) La réglementation liée à la facturation et aux délais de règlements		
		La fixation des prix Les coûts et les marges	L'analyse des coûts et le calcul d'un coût de revient	L'analyse des coûts et le calcul d'un coût de revient	
			L'évaluation d'un résultat et d'un seuil de rentabilité	L'évaluation d'un résultat et d'un seuil de rentabilité	
		La gestion des risques	La détermination du prix de vente	La détermination du prix de vente	
			Les calculs commerciaux - La réglementation liée à la fixation des prix	Les calculs commerciaux - La réglementation liée à la fixation des prix	
				Le traitement des incidents dans son cadre légal	
		2. Prévoir et budgétiser l'activité	Fixer des objectifs commerciaux Elaborer des budgets Participer aux décisions d'investissement	Les méthodes de prévision des ventes	Analyse des séries et détermination de tendances Les différents outils de prévision et leurs enjeux La saisonnalité de l'activité
Les budgets	La démarche budgétaire			La démarche budgétaire	
	Les principaux budgets			Les principaux budgets	
Le bilan	Le budget de trésorerie			Le budget de trésorerie	
	La structure d'un bilan comptable et d'un bilan fonctionnel			La structure d'un bilan comptable et d'un bilan fonctionnel	
Le résultat	Les amortissements et provisions			Les amortissements et provisions	
	L'analyse du FRNG et ratios du bilan, équilibre financier			L'analyse du FRNG et ratios du bilan, équilibre financier	
Les critères de choix d'investissement Le financement de l'investissement	La structure du compte de résultat			La structure du compte de résultat	
	L'analyse des résultats et des SIG, rentabilité de l'activité			L'analyse des résultats et des SIG, rentabilité de l'activité	
	L'investissement			L'investissement	
3. Analyser les performances	Concevoir et analyser un tableau de bord Analyser la rentabilité de l'activité Exploiter et enrichir le système d'information commercial Proposer des mesures correctrices Rendre compte			Les indicateurs de performance La rentabilité de l'activité	Les tableaux de bords
					Les indicateurs commerciaux
		Les autres indicateurs			
		L'évaluation de la performance digitale			
		Le reporting	Le reporting, atouts et enjeux		
			La digitalisation des reporting		