

Table des matières

MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES

1. L'organisation du travail de l'équipe	9
2. Les plannings et les TRT	15
3. Les méthodes d'ordonnement	24
4. La constitution de l'équipe commerciale	28
5. Les performances de l'équipe commerciale	41
6. L'analyse des performances commerciales de l'UC	47
7. La rémunération des collaborateurs de l'équipe	54
8. La formation des collaborateurs de l'UC	60

GESTION DES UNITÉS COMMERCIALES

1. La facture et opérations de règlement	71
2. Les calculs commerciaux	79
3. Les méthodes de fixations des prix	85
4. Approvisionnement et démarque	93
5. Les méthodes de gestion des stocks	101
6. La valorisation des stocks	107
7. La méthode des coûts complets	113
8. Les amortissements comptables	120
9. Le compte de résultat	125
10. Les soldes intermédiaires de gestion et CAF	131
11. Les opérations du cycle d'exploitation	137
12. L'élaboration du bilan et du bilan fonctionnel	142
13. L'analyse des résultats de l'UC	151
14. Les prévisions des ventes et saisonnalité	158
15. La méthode des coûts variables	167
16. Le financement des investissements	175
17. Budget de trésorerie et suivi	179
18. La rentabilité de l'investissement	185
19. La gestion des risques	193