COMMUNIQUER ET CHALLENGER LES OPÉRATIONNELS

Présentation orale du contrôleur de gestion : structurer, visualiser et convaincre

Le contrôleur de gestion dispose des chiffres, mais dispose rarement de l'attention. Les présentations enchaînent des tableaux denses, le message se dilue et l'auditoire retient surtout la couleur des écarts. Les décisions attendues se reportent, et le travail d'analyse reste sans effet sur l'activité. Ces deux jours travaillent conjointement la structure du message et la construction des supports. Les participants apprennent à hiérarchiser l'information, à choisir la représentation graphique adaptée à ce qu'elle doit montrer et à tenir leur prise de parole face aux objections. Chaque participant retravaille une présentation réelle et la présente devant le groupe.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 590 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Contrôleurs de gestion, analystes financiers, responsables du pilotage de la performance et responsables administratifs et financiers amenés à présenter des résultats à des opérationnels.

PRÉREQUIS
Produire régulièrement des analyses ou des tableaux de bord de gestion.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Identifier l'attente réelle de l'auditoire et le message à faire retenir
- Structurer une intervention courte autour d'une idée directrice
- Choisir la représentation graphique adaptée à ce que la donnée doit démontrer
- Construire des supports lisibles et allégés des éléments accessoires
- Conduire sa prise de parole et traiter les objections des opérationnels

03 Programme détaillé

M1 Message et auditoire

- Savoir ce que l'on veut obtenir de la salle
- Analyse des attentes et du niveau de connaissance de l'auditoire
- Formulation de l'idée directrice et de la décision recherchée
- Hiérarchisation des informations et choix de ce qui sera écarté
- Adaptation du discours selon un comité de direction ou une équipe opérationnelle
- À retenir : Une présentation réussie se juge à la décision obtenue et non à la quantité d'informations transmises.

M2 Structure de l'intervention

- Donner un chemin clair à celui qui écoute
- Plans utiles pour présenter un écart un résultat ou un arbitrage
- Construction d'une accroche qui situe l'enjeu en quelques phrases
- Enchaînement des séquences et transitions explicites
- Formulation de la conclusion et des actions demandées
- Gestion du temps imparti et des interventions imprévues
- Atelier : Chaque participant construit le plan de sa prochaine présentation et le soumet à la critique du groupe.

M3 Supports et représentation des données

- Montrer la donnée sans noyer le message
- Choix du graphique selon la comparaison la répartition ou l'évolution à montrer
- Simplification des tableaux et mise en évidence de l'information utile
- Usage sobre de la couleur et lisibilité en salle comme à distance
- Titres de diapositives formulés comme des conclusions
- Articulation entre support projeté et document détaillé remis
- Cas pratique : Les participants transforment un tableau de bord dense en trois diapositives orientées décision.

M4 Prise de parole et objections

- Tenir face à des interlocuteurs qui contestent
- Voix rythme et regard lors d'une intervention courte
- Gestion du trac et des premières minutes
- Réponse aux objections portant sur la fiabilité des chiffres
- Attitude face à un opérationnel qui conteste la méthode de calcul
- Conduite de la discussion vers la décision attendue
- Mise en situation : Chaque participant présente son support devant le groupe qui joue des opérationnels contestant les écarts.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 590 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr