

Couts et Marges – « Vendre au bon prix »

2 jours – 14 heures

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- Comprendre la structure des coûts et des prix, les notions de marge commerciale
- Savoir calculer ses coûts directs, indirects et coûts complets
- Mesurer sa rentabilité, optimiser ses coûts et surveiller ses indicateurs de pilotage

PROGRAMME

- **Analyse de la clientèle et des concurrents :**
 - ✓ Connaître sa clientèle : analyser les besoins et comportements.
 - ✓ Étudier ses concurrents : comprendre leurs stratégies de prix.
- **Gestion des besoins financiers :**
 - ✓ Identifier les besoins financiers : déterminer les besoins pour les opérations et les investissements.
 - ✓ Notions de charges et de produits : classification des charges variables et fixes, identification des produits.
- **Calcul de rentabilité :**
 - ✓ Calcul du seuil de rentabilité : définir et calculer le seuil de rentabilité.
 - ✓ Notion du point mort : comprendre et appliquer la notion de point mort.
- **Classification des charges et heures de travail :**
 - ✓ Charges directes et indirectes : différencier et répartir les charges.
 - ✓ Heures productives et improductives : calculer et analyser les heures de travail.
- **Calcul du coût de revient et positionnement sur le marché :**
 - ✓ Exercice de calcul du coût de revient : pratiquer à travers des exercices concrets.
 - ✓ Se situer vis-à-vis du marché : évaluer sa position sur le marché et éviter les pièges du prix bas

MATÉRIEL ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques illustrés de cas pratiques / Un poste informatique est mis à disposition par participant

FORMATEUR

- Formateurs qualifiés et expérimentés dans le domaine de la comptabilité et de la gestion financière. Pour plus d'information sur le profil du formateur, contacter le Pôle Formation Continue

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation des acquis à l'entrée et à la sortie de la formation.

ACCESSIBILITÉ

Nous mettons tout en œuvre pour rendre accessibles nos formations. Afin d'établir les modalités d'adaptation nécessaires, merci de nous contacter

LES

- **Fixez des prix de vente justes et rentables**
- **Améliorez la gestion financière de votre entreprise**

PUBLIC

Tout public et particulièrement les salariés et dirigeants TPE-PME de l'artisanat

PRÉREQUIS

Aucun

LIEUX DE FORMATION

75 : Paris 12^{ème}
77 : Chelles, Meaux, Melun, Provins
78 : Versailles, Mantes
91 : Evry, Etampes
92 : Nanterre
93 : Bobigny
94 : Saint Maur
95 : Cergy

DATES

Disponibles sur le site
www.cma-idf-formation.fr/

TARIF

Tout public : 420€ nets de taxe

Prise en charge possible selon votre statut (artisan, salarié, conjoint)

CONTACT

Tél : 3006

DÉLAI D'ACCÈS

Candidature 48h avant le 1er jour de formation sous réserve :
D'un entretien de positionnement et de la vérification d'éventuels Pré-requis.
Des effectifs minimum et maximum pouvant être accueillis.
Délai de réponse sous 48h

Chambre de Métiers et de l'Artisanat d'Île-de-France
72-74, rue de Reuilly - 75 592 Paris cedex 12

SIRET : 130 027 972 00012

Enregistré sous le NDA 11756120375
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de L'Etat.