

## 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<sup>ème</sup>  
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/](http://www.cma-idf-formation.fr/)

#### TARIF

Tout public : 490€ 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.