

BIEN DEFINIR LES PRIX DE VENTE POUR ETRE RENTABLE



Modalités / Lieu

Formation en présentiel
ou distanciel
Collective ou individuelle
Inter ou intra entreprise



Durée

14 heures / 2 jours



Horaires

Horaires et dates proposés dans
la convention de formation
suivant les besoins et
disponibilités des participants



Public

Créateur d'entreprise
Chef d'entreprise
Salarié
Demandeur d'emploi



Prérequis

Maîtrise des 4 opérations
mathématiques
Utilisation d'un tableur

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Maîtriser la rentabilité d'une entreprise
- Comprendre les mécanismes comptables
- Identifier les coûts liés à l'activité
- Définir des tarifs pour couvrir ses coûts et dégager une rémunération
- Défendre sa politique de prix face aux clients

PROGRAMME

- La description des principales notions en comptabilité : rôle de la comptabilité, vocabulaire comptable, documents de fin d'exercice (bilan, compte de résultat)
- Les postes des coûts dans la comptabilité : achats de marchandises, charges externes, cotisations sociales selon le statut juridique, charges financières, amortissements, impôts...
- Les postes des coûts hors comptabilité : rémunération du chef d'entreprise, remboursement des emprunts, TVA, investissements
- Les différentes méthodes d'analyse : méthode des coûts directs, méthode des coûts complets, méthode des déboursés secs
- Les calculs courants : calcul d'une marge et d'un taux de marge sur coûts variables, calcul des remises commerciales et financières, calcul du seuil de rentabilité et de viabilité
- L'argumentaire commercial pour défendre ses prix

MOYENS TECHNIQUES ET ORGANISATIONNELS

Partie théorique sur supports pédagogiques structurés.

Partie pratique en individuel et/ou collectif : exercices pratiques, études de cas, simulations chiffrées, échanges d'expériences.

Suivi de la participation : signature de la feuille de présence par séquence.



Profil de la formatrice

Consultante Formatrice
spécialisée en Entrepreneuriat
Marketing Vente Gestion et
Communication

20 ans d'expérience dans la
formation et le suivi des Très
Petites Entreprises et des micro-
entreprises

Artisanat Commerce et Profession
Libérale



Accessibilité

Sylvie Page est formée pour
comprendre les besoins
spécifiques des apprenants en
situation de handicap

Contact référent Handicap :
Sylvie Page au 0671536653 ou
sylviepage41@outlook.fr



Tarif

700 € par participant *

Nous contacter pour demander
un devis et connaître les
conditions de prise en charge

* nets de TVA

SUPPORTS REMIS AUX PARTICIPANTS

Support de formation reprenant les éléments essentiels de la formation et boîte à outils (fiches techniques avec exemples concrets : liste des charges, calcul du taux horaire/prix...).

ATTEINTES DES OBJECTIFS ET EVALUATION

Mise en œuvre d'exercices pratiques, études de cas, et quizz à la fin de la formation permettant l'évaluation des acquis et l'atteinte des objectifs visés.

Evaluation qualitative de la formation : évaluation orale à travers un tour de table de clôture de l'ensemble des participant(e)s.

Evaluation individuelle sous format dématérialisé faisant l'objet d'une étude.

Remise en fin de formation d'une attestation de fin de formation précisant le niveau d'acquisition des compétences et des connaissances en cohérence avec les objectifs visés ainsi qu'un certificat de réalisation.



Les + de la formation

- ✓ Méthodes simples et adaptables à votre activité
- ✓ Fichiers tableur remis "calcul du coût de revient d'une prestation, d'un chantier, d'une vente de produits"
- ✓ Modèles pour construire un argumentaire de vente
- ✓ Check-list des erreurs fréquentes