

DÉTERMINER SON PRIX DE VENTE

Objectifs

Comment calculer le prix de vente d'un produit, d'une prestation, d'un chantier? Êtes-vous certains que vos prix de vente sont les bons ?

Aujourd'hui dans un contexte économique en pleine mutation, il est plus que jamais nécessaire de maîtriser la rentabilité de l'entreprise et de vendre plus grâce à un prix de vente adapté au marché.

La formation vous donnera les outils pour déterminer le bon prix, à la fois sur le plan commercial et sur le plan financier.

La formation vous propose :

- D'identifier les éléments constitutifs du prix de revient,
- De fixer son prix de vente,
- D'appliquer sur des cas concrets.

Prérequis

Connaissances de base du compte de résultat et des marges.

Programme

- Identifier les charges par nature : fixes, variables et directes, indirectes.
- Calculer les soldes intermédiaires de gestion et interpréter les marges.
- Déterminer le seuil de rentabilité, comprendre la notion de chiffre d'affaires critique.
- Identifier les éléments constitutifs du prix de revient.
- Calculer un chiffre d'affaires prévisionnel et proposer une démarche méthodologique de scénario de chiffrage du volume d'activité.
- Échanger et partager des outils méthodologiques détectés dans les entreprises.

Le plus :

- Une formation-action qui permet au participant d'aborder avec des techniques adaptées aux TPE, les aspects pratiques du calcul du prix de vente par des exercices d'application et des exemples concrets.
- L'animation sera assurée par un expert dans le domaine et dans le secteur artisanal.
- A la fin de la formation, vous connaîtrez les paramètres qui permettent de fixer le prix de vente.

Les participants, avec leur accord au préalable, pourront exposer et partager les process et outils de pilotage des coûts présents au sein de leur entreprise, dans le respect de la confidentialité.

DÉTERMINER SON PRIX DE VENTE

Public visé : Chef d'Entreprise artisanale, Conjoint, Collaborateur...	Durée : Deux jours : 14 heures
Dates et Lieux Nous consulter Evaluation Délivrance d'une attestation de stage	Tarif et Financement Plan de financement personnalisé en fonction de la situation de l'entreprise et/ou du stagiaire. Se renseigner sur les possibilités de financement auprès de nos conseillers en formation.

CONTACTS	
BAS-RHIN	HAUT-RHIN Colmar et Mulhouse
Angélique DIEUAIDE Ligne directe 03.88.19.79.18 CMA – EEE 30 avenue de l'Europe 67300 SCHILTIGHEIM infofc67@cm-alsace.fr	Agnès LUSTENBERGER Ligne directe 03.89.20.84.55 CMA – 12 Boulevard de l'Europe BP 3007 68009 MULHOUSE Cedex infofc68@cm-alsace.fr

www.facebook.com/CMAAlsace

Retrouvez notre offre de formation en ligne sur
www.cm-alsace.fr