

Déterminer vos prix de vente (initiation)

4 heures

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- Assimiler l'importance du calcul des prix pour votre entreprise
- Faire le point sur les méthodes de calcul à savoir utiliser
- Définir la notion de marge
- Définir le seuil de rentabilité
- Fixer le prix de revient de vos produits à partir d'éléments factuels

PROGRAMME

- **Pérennisez votre entreprise avec le juste prix**
 - Les difficultés rencontrées suite à une mauvaise fixation des prix
 - Les enjeux d'une fixation correcte du prix de vente
- **Reprenez vos règles de calcul à la base**
 - Le rappel des éléments de langage
 - Les différentes opérations
- **Identifiez précisément vos charges**
 - La compréhension des coûts
 - L'identification des charges fixes et des charges variables
- **Calculez votre chiffre d'affaires prévisionnel et vos bénéfices**
 - La maîtrise des notions de chiffre d'affaires, marge et résultats
 - Le processus de calcul
- **Définissez vos seuils de rentabilité et prix de revient**
 - Le calcul du seuil de rentabilité, du taux de marge et du prix de revient
 - Le calcul des heures facturables
- **Exercez-vous**

MATÉRIEL ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formation en E-learning tutoré par un expert métier

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Evaluation des acquis au cours de la formation (Quiz et cas pratiques)
- Evaluation de satisfaction
- Tuteur pour suivi de la formation

ACCESSIBILITÉ

Conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap (locaux, adaptation des moyens de la prestation; gestion du handicap y compris cognitif) à définir avec notre référent Handicap à votre disposition.

MODALITÉS FORMATION A DISTANCE

- PC équipé de CHROME ou FIREFOX à jour avec une connexion internet.
- Micro et haut parleur.
- Casque audio conseillé.
- Webcam
- Adresse mail consultable.

Modalités de suivi et d'évaluation spécifiques aux séquences de formation à distance: Outils identiques à la modalité en présentiel réalisé à distance.

Moyens d'organisation, d'accompagnement ou d'assistance, pédagogique et technique, mis à disposition du stagiaire: plateforme LMS spécifique et le cas échéant, ZOOM ou TEAMS.

Contact technique : supportdigital@cma-france.fr

LES +

Après cette formation, vous allez pouvoir :

- Vérifier la pertinence de vos prix de vente et les corriger si besoin
- Remettre à plat la structure de vos coûts et de vos marges
- Prendre les décisions nécessaires pour rééquilibrer votre modèle économique

Taux de satisfaction : [voir site internet](#)

PUBLIC

Chef(fe) d'entreprise, conjoint, porteur de projet, Salarié(e), ou demandeurs d'emploi remplissant les conditions d'entrée (pré requis)

PRÉREQUIS Aucun

LIEU E-Learning tutoré

DATES/ HORAIRES: formation réalisée en autonomie selon vos disponibilités dans les 30 jours à compter votre date d'inscription sur la plateforme LMS,

TARIF 120 € nets de TVA
Prise en charge possible selon votre statut (artisan, salarié, conjoint, demandeur d'emploi)

DÉLAI D'ACCÈS

Date limite d'inscription: entrée sortie permanente

Effectif minimum requis pour l'ouverture du stage: non concerné

CONTACT

CMA Auvergne Rhône Alpes

Tél. 3006

E-formation@cma-auvergnerrhonealpes.fr

Siret : 130 027 956 00015

Enregistré sous le numéro 84691788769. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.