

Calculer ses coûts de revient et ses prix de vente pour gagner en rentabilité

1 jour - 7 heures

Mise à jour 18/01/2024

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- Identifier les composantes du coût de revient et du prix de vente
- Calculer ses propres indicateurs

PROGRAMME

Pour optimiser votre participation, vous pouvez idéalement venir avec vos propres chiffres

Calculer le coût de revient et le prix de vente – ½ jour :

Les différents coûts d'une entreprise (coûts d'achat, coûts d'approvisionnement, coûts de distribution, coûts administratifs), notion de coûts directs/indirects et variables/fixes

Coût de Revient : méthodes de calcul, choix des unités d'œuvre, décomposition

Prix de vente : notion de marge, calcul de devis en fonction d'un coût de revient et d'une marge

Les soldes intermédiaires de gestion et les indicateurs de gestion

Approche du calcul du seuil de rentabilité

- S'approprier les méthodes sur ses propres chiffres et aborder le seuil de rentabilité – ½ jour

MATÉRIEL ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Formation à distance en présentiel OU en classe virtuelle
- Modalités pédagogiques : Echanges, analyse de pratiques, mises en situation et mises en pratique, cas réels d'entreprises, co construction.
- Alternance d'apports théoriques et pratiques.

FORMATEUR

Formateur expert en comptabilité gestion

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Evaluation des acquis par le formateur (tour de table et exercices)
- Evaluation de satisfaction

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 ZOOM ou TEAMS et le cas échéant, plateforme LMS spécifique.

Contact technique : Référent CMAD

LES +

- Échanger avec les autres stagiaires
- Être plus performant financièrement et commercialement quelle que soit la taille de l'entreprise
- Taux de satisfaction : [voir site internet](#)

PUBLIC

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

12 personnes

PRÉREQUIS Aucun

LIEU / DATES / HORAIRES

En présentiel : [voir site internet](#)

A distance en classe virtuelle : [voir site internet](#)

TARIF 224 € nets de TVA

Prise en charge possible selon votre statut (artisan, salarié, conjoint, demandeur d'emploi)

DÉLAI D'ACCÈS

Date limite d'inscription: 8 jours avant la date de démarrage de la formation

Effectif minimum requis pour l'ouverture du stage: 7 personnes

CONTACT

Service Formation - CMA01
102 Bd Edouard Herriot
01000 BOURG EN BRESSE
04 74 47 49 08 / 04 74 47 49 57
formation.ain@cma-auvergnerrhonealpes.fr

Siret : 130 027 956 00015

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