

OBJECTIF(S)

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- 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.

DURÉE

2 jours - 14 heures
9h15-12h45//13h30-17h

TARIF NET DE TVA

Prix tout public : 490 €

EFFECTIF

Présentiel :

Minimum : 5 stagiaires

Maximum : 12 stagiaires

LIEU DE FORMATION

CMA IDF - 92

17 bis rue des Venêts
92000 NANTERRE

CONTACT

Service Formation

TURHAN Silvia
Tél : 01 47 29 43 87
formation.92@cma-idf.fr
www.formation-cma92.fr

PROGRAMME

- Connaître sa clientèle et ses concurrents
- Déterminer ses besoins financiers
- Notions de charges et de produits
- Classement des charges variables et des charges fixes
- Calcul du seuil de rentabilité et notion du point mort
- Classement des charges directes et indirectes
- Notions d'heures productives et improductives
- Choix des unités d'œuvre et des clés de répartition
- Exercice d'application de calcul du coût de revient
- Les paramètres de modification du coût de revient (investissement, embauche)
- Se situer vis à vis du marché
- Le piège du prix bas

- Version 09/2021

PUBLIC

Tout public et particulièrement les salariés et dirigeants des TPE-PME et demandeurs d'emploi.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Apports théoriques illustrés de cas pratiques.

ÉVALUATION

Évaluation des acquis à l'entrée et à la sortie de la formation.

PROFIL FORMATEUR

Formateurs qualifiés et expérimentés dans le domaine.

SUIVI ET VALIDATION

Délivrance d'une attestation de fin de formation.
Questionnaires de satisfaction.