

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

DUREE

2 jours - 14 heures
09h15-13h00/14H00-17h15

TARIF NET DE TVA

Tarif TNS
Nous consulter

Tarif public
490 euros

EFFECTIF

Présentiel
Min 5 - Max 10
personnes

LIEU(X) DE FORMATION

CMA 78
19 avenue du Général
Mangin
78000 Versailles

CONTACT

Service Formation
RIBEIRO Silvia
01.39.43.43.64
formation.78@cma-idf.fr
[https://www.apprentissage-formation-cma78.fr/Site web](https://www.apprentissage-formation-cma78.fr/Site%20web)

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

PUBLIC

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

PRE-REQUIS

Aucun

METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

Apports théoriques illustrés de cas pratiques

ÉVALUATION

Evaluation 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
Questionnaire de satisfaction.