

Coûts et marges et vendre au bon prix

## 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**  
09h00-12h30 / 13h30-17h00

## TARIF NET DE TVA

**Tarif TNS**  
**280 euros**

**Tarif autre public**  
**490 euros**

## EFFECTIF

**Présentiel**  
Min 5 – Max 12 personnes

## LIEU(X) DE FORMATION

**CMA93**  
**91-129 rue Edouard**  
**Renard**  
**93013 Bobigny**

## CONTACT

**Service Formation**  
**Continue**  
**01 41 60 75 00**  
**Formation.93@cma-idf.fr**  
**www.cma93.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**

## 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.