

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 artisan TNS
Nous consulter

Tarif autre public
490 euros

EFFECTIF

Présentiel

Min 5 – Max 12
personnes

LIEU DE FORMATION

CMA PARIS
72 rue de Reuilly
75012 PARIS
www.cma-paris.fr

CONTACT

Samia TOUNSI
01 53 33 53 09
Formation.75@cma-idf.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.