Déterminer ses prix de vente et coûts de revient

DUREE

1 jour (7 heures)

PUBLIC

Dirigeants d'entreprise, Responsables comptables et administratifs

PREREQUIS

Avoir une expérience de gestion de l'activité ou d'un service

OBJECTIFS

Se familiariser avec le vocabulaire et les différentes méthodes de calcul des coûts. Mettre en application les méthodes à son entreprise. Assimiler les facteurs de détermination des prix (d'entrée et de sortie). Identifier les facteurs influençant directement les coûts et les intégrer de manière stratégique pour l'entreprise

METHODES PEDAGOGIQUES

Exemples utilisés tirés du vécu de chacun afin d'appliquer les bonnes méthodes au quotidien. Mises en situation des stagiaires, acteurs de leur apprentissage

EVALUATION

Cas pratiques

INTERVENANT

Formateur consultant en gestion financière et administrative des PME

LIEU

Chez EvryWare, site Client ou à distance

VALIDATION

Attestation de formation

Version 2023-05-03

Présentation

- Objectifs de la formation
- Tour de table

Les prérequis

- Le vocabulaire
  - Produits / charges / marges
  - Point mort
  - Seuil de rentabilité
  - Retour sur Investissement
- Les coûts (directs / indirects/exceptionnels)
- Les recettes
- Les stocks
- La concurrence

Les différentes méthodologies

- Méthode des coûts complets
- Méthode des coûts partiels
- Quelle méthode en fonction des problématiques ?
- Ma marge doit-elle être la même pour tous mes produits ?
- Mise en situation

Fixer son prix de vente

- Fixer son objectif de rentabilité
- Les contraintes et environnement du marché
- Le juste prix client
- Justifier une modification de prix
- Les promotions / l'élasticité des prix

S'assurer de sa rentabilité

- Boucler ses estimations
- Suivi des coûts
- Les retours clients
- Mise en situation

Retours / satisfaction

- Questions
- Enquêtes et retours