

3.2.27 - BOOSTEZ VOS MARGES EN UNE JOURNÉE (1 JOUR)

Objectif général

En une journée, accessible à tous, apprenez comment trouver le juste équilibre entre rentabilité et réalité de votre marché. Sachez calculer vos coûts de revient, vos marges et tenez compte des pratiques de la concurrence pour fixer vos prix de manière optimale.

Objectif pédagogique

- Calculer ses coûts de revient et ses marges.
- Apprendre comment trouver le juste équilibre entre rentabilité et réalité de son marché.
- Fixer ses prix de manière optimale en tenant compte de la concurrence.

Prérequis

- Avoir des notions de gestion comptable et financière.
- Connaître son marché.

Les + de votre CMA

Nos experts formations vous accompagnent dans :

- La définition de vos besoins,
- L'établissement de votre parcours formation,
- L'étude des modalités de prise en charge.

Nos formations sont adaptées aux particularités des TPE & PME :

- Accessibles quel que soit votre niveau,
- Directement opérationnelles en entreprise.

Durée : 7h

Public : Chefs d'entreprise / Conjoint(e)s / Salariés / Demandeur(e) d'emploi

Plages horaires : De 8h à 12h30 et de 13h à 17h30

Formateur.trice : Expert(e) du domaine

Effectif : 10 à 12 personnes

Suivi et évaluation : Acquis mesurés en entrée et en fin de formation. Attestation de formation.

Moyens et méthodes pédagogiques :

- Apports théoriques interactifs.
- Utilisation de supports visuels (PowerPoint, vidéos).
- Mises en pratique
- Études de cas et exemples concrets
- Brainstorming et discussions de groupe
- Utilisation de WOOLAP régulièrement comme Ice Breaker, respiration et quiz
- Feedback individualisé et collectif

Modalité d'inscription

Toute l'année, jusqu'à 1 semaine avant le début de la formation, après entretien préalable et signature d'une convention de formation simplifiée.



Pour plus d'informations



Séquence 1 :

Calculer son coût de revient pour adapter sa marge et son prix de vente aux réalités du marché

Matin

- L'approche du prix par les coûts
- Définition et calcul du coût de revient
- Calculer ses marges pour fixer son prix de vente
- Les prix pratiqués par la concurrence.

Séquence 2 :

Maîtriser sa politique tarifaire

Après-midi

- Définition de son prix de vente optimal
- Définition de son seuil de rentabilité
- Mise en place d'un benchmarking efficace

Partout présents

LA CHAMBRE

DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR

Notre centre de contact :

04 84 31 00 00 - contact@cmar-paca.fr

ALPES-DE-HAUTE-PROVENCE

formationcontinue04@cmar-paca.fr

HAUTES-ALPES

formationcontinue05@cmar-paca.fr

ALPES-MARITIMES

formationcontinue06@cmar-paca.fr

BOUCHES-DU-RHÔNE

formationcontinue13@cmar-paca.fr

VAR

formationcontinue83@cmar-paca.fr

VAUCLUSE

formationcontinue84@cmar-paca.fr

CHAMBRE DE MÉTIERS ET DE L' ARTISANAT PROVENCE-ALPES-CÔTE D' AZUR

Direction Régionale Formation - 5 boulevard Pèbre, 13008 Marseille

N° SIRET : 130.020.878.00240

Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 93.13.15755.13 auprès du
préfet de région PACA

Rdv sur cmar-paca.fr/catalogues-des-formations