

COUT DE REVIENT ET PRIX DE VENTE

Objectif général :

- Maîtriser la notion de coût
- Analyser les charges pour calculer les coûts
- Connaître les différents coûts et comprendre leur formation
- Maîtriser les éléments constitutifs du prix de vente
- Savoir calculer le seuil de rentabilité



Le calcul des coûts

Distinguer et analyser les charges (charges incorporables, charges directes, indirectes)
Savoir affecter les charges indirectes aux coûts (centre d'activité, unité d'œuvre)
Connaître, comprendre et calculer les différents coûts (coût d'achat, de production, de distribution, de revient)

Le prix de vente

Maîtriser les éléments constitutifs du prix de vente (coût de revient, marge, TVA)
Rappel sur les marges, taux et coefficients (marge brute, marge nette, taux de marge, taux de marque, coefficient multiplicateur)
Appréhender la fixation du prix (facteurs internes: coûts; facteurs externes: notions d'élasticité prix, de marge globale, de concurrence, de prix psychologiques)



Calculer le seuil de rentabilité

Analyser les charges fixes et variables
Calculer la marge sur coûts variables
Etablir un compte de résultat différentiel
Savoir calculer le seuil de rentabilité (valeur, volume)



Méthodes et outils pédagogiques

Exposé du formateur à l'aide de diaporamas animés
Illustrations par des exemples et des cas concrets
Méthodes pédagogiques interactives
Exercices d'applications

Modalités d'évaluation de la formation

Validation des acquis, tour de table de clôture, grille de satisfaction



Durée

1 journée soit 7 heures

Votre contact

Aurillac Formation Com
Hélène Barrès
15, allée Georges Pompidou
15000 AURILLAC
Tél. : 04 71 63 72 85
helene.barres@mfr.asso.fr

