

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Bien définir ses prix de vente pour être rentable

Code DEVCO 2

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Définir les fondamentaux de la comptabilité pour analyser les coûts.
- Identifier, calculer et analyser l'ensemble des postes de coût (comptables et non comptables).
- Modéliser des prix de vente justes et stratégiques, en assurant la rentabilité et la viabilité de l'activité.

Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Préfigurer une stratégie marketing et commerciale
- Concevoir une stratégie commerciale
- Etablir un prévisionnel économique et financier

Nouveau
Programme

PROGRAMME

Les bases de la comptabilité et l'analyse des coûts

- Identifier les postes de coût dans la comptabilité
- Identifier les coûts hors comptabilité essentiels à la viabilité

Calculs courants et analyse de la performance :

- Calculer une marge et un taux de marge commerciale.
- Calculer les réductions commerciales (remise, rabais, ristourne) et financières.

Détermination du coût de revient et stratégies de pricing

- Décrire les différentes méthodes d'analyse des coûts
- Calculer un coût de revient : Identification et affectation des charges directes et indirectes
- Illustrer la notion de valeur perçue par le client et l'importance de la veille concurrentielle

Définir la stratégie tarifaire et assurer la rentabilité

- Initier une grille tarifaire stratégique (ex: Good, Better, Best)
- Identifier les techniques de Pricing,

Définir les seuils critiques :

- Définir le seuil de rentabilité et le seuil de viabilité.
- Décrire l'intérêt de ces seuils pour la prise de décision..

METHODES / MODALITES PÉDAGOGIQUES

- Approche pédagogique qui associe apports théoriques et dynamique de groupe, réflexion partagée et la confrontation d'expériences
- Exercices pratiques et études de cas pour s'entraîner concrètement dans l'acquisition de compétences entrepreneuriales

MODALITES D'EVALUATION

- Réalisation d'un quiz en fin de formation
- Évaluation formative des mises en situation et études de cas

Collectif

Distanciel



Public

- Créateurs / repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi

Prérequis

Effectuer les 4 opérations de base en mathématiques

Durée de la formation

2 jours / 14 heures

Dates et lieux de la formation

Contactez le service formation ou consultez notre site internet pour connaître les prochaines dates.

Délais d'accès à la formation

Prévoyez un minimum d'un mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement

Formateurs

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.

Accessibilité

Pour toute situation de handicap, contactez le référent handicap :
Alain BINTSAMOU
alain.bintsamou@bge-terresdeloire.fr
Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Tarif 560 euros

Financement

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis



Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans

formation@bge-terresdeloire.fr

02 18 88 93 54