

Bien définir ses prix de vente pour être rentable

Code DEVCO2

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
- Établir 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 prix

- 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.

MÉTHODES / MODALITÉS 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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- 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
- Chefs d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi



Prérequis

Savoirs de base sur les 4 opérations mathématiques et les pourcentages



Durée de la formation

2 jours / 14 heures



Dates 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 €



Autres financements

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
Numéro Activité Formation BGE Terres de Loire : 244 502 73 445

☎ 02 18 88 93 54

✉ formation@bge-terresdeloire.fr