



Programme de formation Coût de revient et prix de vente

Objectifs :

Maîtriser les techniques de calcul des coûts de revient pour optimiser la fixation des prix de vente et la rentabilité de son entreprise.

Public concerné et prérequis :

-

Qualification des intervenants :

Jean-Marie Palierne, consultant formateur en gestion et pilotage d'entreprise.

Moyens pédagogiques et techniques :

Exposés interactifs
Etudes de cas concrets
Mises en situation
Supports pédagogiques fournis (papier et numérique)
Échanges et questions-réponses

Durée, effectifs :

7 heures.
1 stagiaire(s).

Programme :

Module 1 : Introduction (1h)
Définition et enjeux du calcul des coûts de revient
Importance de la fixation des prix de vente pour la rentabilité et la pérennité de l'entreprise
Différentes méthodes de calcul des coûts de revient (coût complet, coût variable, etc.)
Présentation des outils et logiciels de calcul des coûts de revient
Module 2 : Identification des charges (1h30)
Charges directes et indirectes : définitions et exemples
Charges fixes et variables : définitions et exemples
Méthodes d'imputation des charges indirectes (centres d'analyse, clés de répartition)
Exercices pratiques d'identification et de classification des charges

Module 3 : Calcul du coût de revient (1h)
Coût de revient des produits et des services : spécificités
Méthodes de calcul du coût de revient : Méthode des coûts complets
Méthode des coûts variables

Projétis Formation



Programme de formation Coût de revient et prix de vente

Exercices pratiques de calcul du coût de revient

Module 4 : Fixation des prix de vente (1h30)

Différentes stratégies de prix : Prix de pénétration

Prix d'écémage

Prix psychologique

Prix de la valeur perçue

Prise en compte de la concurrence et du marché

Calcul de la marge et du seuil de rentabilité

Exercices pratiques de fixation des prix de vente

Module 5 : Outils et logiciels de calcul (1h)

Présentation d'outils et logiciels de calcul des coûts de revient et de fixation des prix de vente (Excel, logiciels de gestion, etc.)

Démonstration et prise en main d'un logiciel de calcul de coûts

Avantages et limites des outils informatiques

Module 6 : Cas pratiques et études de cas (1h)

Analyse de cas concrets d'entreprises

Mise en situation et résolution de problèmes de calcul de coûts et de fixation de prix

Échanges et discussions sur les bonnes pratiques

Conclusion et évaluation (30 minutes)

Synthèse des points clés de la formation

Questions/réponses

Évaluation de la formation et des acquis

Points forts de ce programme:

Programme complet et progressif, abordant tous les aspects des coûts de revient pour fixer ses prix de vente

Chaque stagiaire repart avec notre Tableur Excel coûts de revient

Modalités d'évaluation des acquis :

QCM, étude de cas, mise en situation.

Un questionnaire de satisfaction est renseigné par les participants en fin de formation

Sanction visée :

Certificat de réalisation

Matériel nécessaire pour suivre la formation :

Document de gestion et/ou étude prévisionnelle

Projetis Formation

15 rue des anciens combattants 44110 Châteaubriant

Tél. 02 40 28 60 57 – info@projetis.com

SARL au capital de 9100 € – RCS Nantes – SIRET 523 942 761 00025 – NDA 52440603444 Certificat Qualiopi : 03567



Programme de formation **Coût de revient et prix de vente**

Délais moyens pour accéder à la formation :

Accessibilité aux personnes à mobilité réduite :

Pour une demande d'accessibilité aux personnes handicapées vous pouvez contacter : M. Jean-Marie Palierne 02 40 28 60 57

Taux de réussite à la formation :

Les compétences attendues sont acquises

Taux de satisfaction de la formation :

100% des participants sont satisfaits de la formation

Projétis Formation

15 rue des anciens combattants 44110 Châteaubriant

Tél. 02 40 28 60 57 – info@projétis.com

SARL au capital de 9100 € – RCS Nantes – SIRET 523 942 761 00025 – NDA 52440603444 Certificat Qualiopi : 03567