

**Durée :** 1 J / 7 H

**Tarif :** inter (en nos locaux) => 795 euro HT/stagiaire

**Groupe :** 4 max

**Formateur :**

Consultant expert en gestion d'entreprise

**Objectif :** A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de déterminer son prix de revient avec les différents composants afin de déterminer un prix de vente et de calculer son seuil de rentabilité.

**Choix pédagogique :**

Formation ponctuée d'exposés théoriques, de démonstrations et d'une mise en pratique au travers d'exercices et de cas concrets réalisés seul ou en groupe.

**Système d'évaluation :**

L'évaluation des acquis se fait tout au long de la formation au travers de différents travaux dirigés et de travaux pratiques réalisés par le stagiaire sur la base de ses éléments.

**Moyens :**

Le nombre de stagiaires facilite le suivi permanent et la proximité avec chaque stagiaire.

Le groupe limité à 4 stagiaires permet une pédagogie active et personnalisée. Méthode active basée sur des apports théoriques et de nombreux exercices pratiques permettant de valider et d'évaluer les acquis. Application sur poste informatique (stagiaire ou organisme de formation) individuel. Apprentissage à l'aide d'un vidéo projecteur afin de visualiser sur écran les démonstrations.

**Modalités :**

Pré-requis :

Cette formation nécessite des bases de gestion d'entreprise ainsi que de la disposition du bilan et du compte de résultat de l'exercice N-1.

Délai de réalisation :

Deux à trois semaines en moyenne à partir de la signature du devis.

Profil stagiaire :

Auto-entrepreneur | Artisan | Commerçant | Chef d'entreprise | Assistant de gestion | Conjoint-collaborateur | Chargé d'affaires | Responsable de travaux

Formation finançable par les OPCO : sous réserve d'accord préalable

**Fin de formation :**

L'attestation de formation ainsi qu'un manuel sont délivrés à l'issue de la formation en main propre ou par courrier électronique.

**Accessibilité :**

Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Afin de vous permettre de suivre la formation choisie dans les meilleures conditions, nous vous remercions de nous préciser la nature de votre handicap lors de votre inscription. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil, et vous rediriger le cas échéant vers nos réseaux handicap partenaires.

Dans ce contexte économique, il est important de savoir calculer en toute autonomie sa rentabilité et ses marges afin de déterminer un prix de vente optimal et ainsi de se positionner correctement face au marché et aux pratiques avérées de la concurrence dans le secteur géographique du client final.

### Compétences visées :

- Améliorer sa rentabilité par la connaissance des charges
- Calculer un prix de revient
- Connaitre sa marge
- Déterminer son seuil de rentabilité
- Estimer son chiffre d'affaires

### Prix de revient et seuil de rentabilité :

- > Déterminer le prix de revient d'une heure travaillée
- > Différencier la nature des charges entre variable et fixe
- > Calculer un ratio de charges fixes à l'heure ou en pourcentage du chiffre d'affaires
- > Calculer un coefficient de vente
- > Déterminer sa marge
- > Calculer son seuil de rentabilité