

PROGRAMME DE FORMATION

IDENTIFICATION	DEFINIR VOS PRIX
OBJECTIFS	<ul style="list-style-type: none"> Définir une méthode pour établir le coût d'un chantier, d'une prestation ou d'une fabrication. Calculer ses coûts de revient pour déterminer ses prix de vente à partir d'une méthode simple adaptée à son activité. Mettre en place un modèle de calcul informatisé pour optimiser son chiffre.
Public	Chef d'entreprise, conjoint(et collaborateur, demandeur d'emploi et salarié
Nombre de places	4 personnes minimum – 12 places
Prérequis	Avoir un projet de création, reprise ou de développement d'entreprise
Modalités de formation et d'accès	Formation en présentiel - Entretien individuel et Bulletin d'inscription
Délai d'accès	de 1 à 30 jours avant le démarrage s'il y a une prise en charge par un organisme financeur. (Nous contacter pour toute information complémentaire).
Durée	14h00 (9h-12h30/13h30-17h)
Tarif	420 € Possibilité de prise en charge partielle ou totale en fonction de votre statut
CONTENU	<p>Tour de table Jour 1 Matin : Les notions élémentaires de gestion</p> <ul style="list-style-type: none"> Eléments constitutifs du coût de revient : coût d'achat, production, distribution, préparation, administratif... Charges et dépenses de l'entreprise : variables, fixes... Seuil de rentabilité, point mort et notions de marge sur coût variable Impact du régime juridique, fiscal et social Coût horaire chantier/produit/services <p>Après-midi : La méthode de calcul du coût de revient</p> <ul style="list-style-type: none"> Détermination des dépenses à couvrir de l'entreprise Evaluation des heures productives Impact de la rémunération du dirigeant et de ses cotisations sociales Détermination du coût horaire de la structure Intégration des charges variables et détermination du coût de revient global d'une activité Etude de cas à partir d'exemples concrets sur tableau informatique <p>Jour 2 Matin : La mise en place de votre outil de calcul</p> <ul style="list-style-type: none"> Saisie des données personnelles du stagiaire à partir de ses propres documents Synthèse des résultats <p>Après-midi : Le passage du coût de revient au prix de vente</p> <ul style="list-style-type: none"> Prise en compte des éléments du marché : remises fournisseurs, prix des concurrents, etc... Passage du coût de revient comme outil d'aide à la décision Importance du contrôle de l'évolution du coût de revient
Nom du formateur référent	Christophe ORTIZ – Développeur d'affaires -Relation client
Moyens pédagogiques	<u>Moyens matériels</u> : salle de cours, vidéo projecteur, TBI, PC. <u>Moyens pédagogiques</u> : Alternance de cours théorique et d'ateliers pratiques : étude de cas, QCM, vidéo. Chaque stagiaire recevra un support papier ou numérique reprenant tous les thèmes abordés.
Évaluation et validation	Questionnaire d'évaluation et évaluation des acquis à l'issue de la formation Questionnaire de satisfaction
Attestation de fin de formation et de présence	Remises en fin de formation.
Lieu	Chambre de Métiers et de l'Artisanat de l'Ariège, 2 Rue Jean Moulin, 09000 Foix.
Accessibilité	La Chambre de Métiers et de l'Artisanat accueille les personnes en situation de handicap. Réfèrent Handicap : Patrick ATTARD 05 34 09 88 14 / p.attard@cma-ariège.fr
Contact	Service formation Tel : 05.34.09.88.04 – formationcontinue@cma-ariège.fr

CMA-FC-FP-DEFINIR-SES-PRIX-V3
MAJ 18/03/2024