



Savoir que l'on peut appeler quelqu'un en cas de besoin c'est vraiment rassurant. On se sent moins seul et on peut suivre la formation à son rythme. J'ai fait la mienne sur un week-end car le reste de la semaine est déjà bien chargée...

Christophe - Formé auprès de la CMA *

* Témoignage recueilli au sujet des e-formations CMA



Pour aller plus loin, découvrez toutes nos formations :

- Gérer la trésorerie de mon entreprise
- Prendre en main la gestion de son entreprise
- Répondre à des appels d'offre
- Comprendre son bilan et son compte de résultat
- Accompagnement individuel et personnalisé



Avec 300 000 entreprises accompagnées chaque année, votre CMA vous aide à vous développer :

- Création de votre activité,
- Amélioration de votre production,
- Développement de vos ventes,
- Gestion de vos ressources humaines,
- Pilotage de votre performance



CONTACTEZ-NOUS POUR PLUS D'INFORMATION

3006

Service & appel
gratuits

cma-cvl.fr

Suivez nos actualités



Novembre 2024

Formation
digitale
tutorée



CMA FORMATION

➤ www.eformation.artisanat.fr

DÉTERMINER VOS PRIX DE VENTE INITIATION



Aucun prérequis



4 heures



Tarif 120 €
(possibilité de prise en charge selon votre statut)

Vous lancez votre activité et souhaitez définir correctement vos prix de vente ?

Avec cette formation vous allez pouvoir :

- Vérifier la pertinence de vos prix de vente et les corriger si besoin
- Remettre à plat la structure de vos coûts et de vos marges
- Prendre les décisions nécessaires pour rééquilibrer votre modèle économique

ORGANISME DE FORMATION

Chambre de Métiers et de l'Artisanat Centre-Val de Loire

SITE DE FORMATION : 28 Rue du Faubourg de Bourgogne - 45000 Orléans

N° de SIREN : 130 027 980

N° DE DÉCLARATION D'ACTIVITÉ : 24450381045



Chambre
de Métiers
et de l'Artisanat

CENTRE-VAL DE LOIRE



Objectifs de la formation

- Assimiler l'importance du calcul des prix pour votre entreprise
- Faire le point sur les méthodes de calcul à savoir utiliser
- Définir la notion de marge
- Définir le seuil de rentabilité
- Fixer le prix de revient de vos produits à partir d'éléments factuels

Programme

1 - Pérenisez votre entreprise avec le juste prix

- Les difficultés rencontrées suite à une mauvaise fixation des prix
- Les enjeux d'une fixation correcte du prix de vente

2- Reprenez vos règles de calcul à la base

- Le rappel des éléments de langage
- Les différentes opérations

3 - Identifiez précisément vos charges

- La compréhension des coûts
- L'identification des charges fixes et des charges variables

4 - Calculez votre chiffre d'affaire prévisionnel et vos bénéfices

- La maîtrise des notions de chiffre d'affaires, marge et résultats
- Le processus de calcul

5 - Définissez vos seuils de rentabilité et prix de revient

- Le calcul du seuil de rentabilité, du taux de marge et du prix de revient
- Le calcul des heures facturables

6 - Exercez-vous

- Les deux études de cas

Pour toutes vos questions
un seul numéro :

3006

Service & appel
gratuits



Pour en savoir plus
scannez le QR Code



**NOUVELLE
FORMATION**



Modalités d'évaluation

Plusieurs types d'évaluations sont proposées tout au long de la formation pour s'assurer de manière pédagogique que les connaissances sont bien comprises :

- Tests de positionnement
- Jeux de compréhension
- Quiz
- Études de cas



Formation conçue
par des experts
métiers des CMA



Les de votre formation Déterminer vos prix de vente

- Inscription permanente auprès de votre CMA, accessible pour une durée de 30 jours, que vous pouvez suivre à votre rythme.
- Vous pouvez revoir les modules sans modération !
- Conçue par des experts CMA Formation.
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap, contactez votre référent handicap CMA.
- Une question sur le contenu ? Votre tuteur CMA Formation vous suit sur toute la durée de votre formation.
- L'assistance technique est disponible depuis la plateforme de formation.