



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

Novembre 2024



CONTACTEZ-NOUS POUR PLUS D'INFORMATION

3006 Service & appel
gratuits

cma-cvl.fr

Suivez nos actualités



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



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



NOUVELLE
FORMATION

Programme

1 - Pérénisez 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



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.