Annexe 1 au Cadre de réponse - ACM TRANSVERSES
(À fournir par module)

OPCO EP
Opérateur de compétences des Entreprises de Proximité

Intitulé du module : Calcul d'un coût de revient et d'un prix de vente

- *Accueil, Présentation,*
- *Recueil des attentes,*
- *Mise en place du cadre dans lequel va se dérouler la formation.*

Introduction au coût de revient

- *Définition et enjeux du coût de revient*
- *Différences entre coût de revient, prix de revient et prix de vente*
- *Importance du coût de revient pour la rentabilité*

Calculer un coût de revient précis

- *Les différentes composantes du coût de revient :*
  - *Coûts directs (matières premières, main-d'œuvre directe)*
  - *Coûts indirects (charges fixes, charges variables)*
- *Méthodes de calcul :*
  - *Coût complet (charges fixes + variables)*
  - *Coût variable (marge sur coût variable)*
  - *Coût spécifique*
  - *Méthode ABC (Activity-Based Costing)*
- *Cas pratiques et exercices : Calcul de coût de revient pour différents secteurs (industrie, commerce, services)*

Déterminer le prix de vente optimal

- *Méthodes de fixation des prix :*
  - *Prix basé sur le coût de revient (coût + marge)*
  - *Prix basé sur la demande et la valeur perçue*
  - *Prix basé sur la concurrence*
- *Calcul de la marge et du coefficient multiplicateur*
- *Stratégies de tarification : prix psychologique, prix promotionnel, discount, etc.*
- *Cas pratiques : Détermination d'un prix de vente optimal selon plusieurs scénarios*

Analyse de la rentabilité et ajustement des prix

- *Marge brute, marge nette et seuil de rentabilité*
- *Impact des variations de coût sur le prix de vente*
- *Simulation et ajustement des prix en fonction des objectifs financiers*
- *Outils d'aide à la décision : tableaux de bord, indicateurs clés (KPI)*
- *Cas pratiques et mise en situation : Élaborer une politique tarifaire rentable*

  - *Évaluation individuelle des acquis de la formation (questionnaire).*
  - *Évaluation à chaud de la formation*
  - *Tour de table*

Objectifs pédagogiques :

- *Comprendre les composantes du coût de revient*
- *Savoir calculer un coût de revient précis*
- *Déterminer un prix de vente adapté et rentable*
- *Analyser la rentabilité et ajuster les prix en fonction des objectifs*

Public visé :
Entrepreneurs, gestionnaires, comptables, responsables financiers, créateurs d'entreprise

Prérequis :
Une compréhension de base en gestion, comptabilité et Excel est recommandée pour tirer pleinement parti de la formation.

Modalités pédagogiques :
Méthodes : Exercices chiffrés, cas concrets sectoriels, utilisation d'un tableur.
Supports : Fichiers Excel, grille de calcul, supports théoriques.
Évaluation : Quiz de calcul, simulation de cas.
Suivi : Envoi d'un modèle de tableau personnalisé

Durée de formation en heures et en jours :
14 heures – 2 jours

ALTITUDE FORMATION ET CONSEIL – Contact : commercial@altitudefc.com
05 96 67 18 56