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

Intitulé du module :
Module 5 - Savoir calculer un coût de revient et un prix de vente

Contenu du programme

Qu'est-ce qu'un prix ? (3h)
- La notion de prix et les différents types de prix
- Introduction aux spécificités du commerce proximité par rapport à la notion de prix
- L'importance du calcul des prix dans un commerce de proximité

La constitution du prix du revient (4h)
- Les coûts directs et indirects (2h)
- Les coûts directs et leur composante
- Les coûts indirects et leur composante
- L'impact de la gestion des stocks dans le calcul du coût de revient

Les différentes méthodes de calcul du coût de revient (3h)
- Exercices pratiques de mise en application

La détermination de la marge (3h)
- La notion de marge
- Les éléments constitutifs de la marge
- Déterminer la marge de ses produits

Construire ses prix de vente en fonction de ses prix de revient (4h)

Les différentes stratégies de détermination du prix de vente :
- Sur la base du prix de revient
- Sur la base du prix psychologique consommateur
- Sur la base de différenciation concurrentielle
- Le mix des trois

La gestion de la rentabilité d'un commerce de proximité
- calcul du seuil de rentabilité
- calcul du point mort
- autres calculs d'optimisation des coûts

Exercices pratiques et mise en application en lien avec le secteur d'activité de chaque participant.

- *Objectifs pédagogiques*
  - **Appréhender la notion de Prix de vente et de prix de revient adapté au commerce de proximité**
  - **Comprendre l'impact des coûts sur la rentabilité du centre de profit**
  - **Calculer le Prix de Revient en intégrant les différents coûts.**
  - **Déterminer un Prix de vente en fonction des coûts de revient et de la marge déterminée.**
  - **Adapter le prix de vente en fonction de la stratégie commerciale et de ses clients.**

Public visé : **tout public**

Prérequis : **Aucun**

Modalités pédagogiques
- **Questionnaire pré et post formation**
- **Apports théoriques par le formateur**
- **Diaporama de présentation**
- **Études de cas concrets et retours d'expérience.**
- **Ateliers pratiques en sous-groupes**

Durée de formation en heures et en jours
14 heures, soit 2 jours de formation

Organisme de formation – contact de l'OF à renseigner mail et Tel
MGTS Conseils
05 90 80 05 39 – 05 90 53 28 44
contact@mgtsconseils.com