Annexe 1 au Cadre de réponse - ACM TRANSVERSES

Intitulé du module

Savoir calculer un coût de revient et un prix de vente

Contenu du programme

Lancement de la formation (30')
- Présentation du formateur et des participants. Rappel des objectifs, des règles de fonctionnement du groupe.
- Identification des attentes prioritaires, et reprise des auto-positionnements réalisés en amont de la formation

Des clés pour comprendre (2h)
- Les enjeux de la maitrise des coûts : le coût de revient et le prix de vente
- Les liens avec le compte de résultat d'un produit ou d'une prestation de service donnée
- La notion de marge : un équilibre entre une logique économique et un prix du marché

Le calcul d'un coût de revient d'un produit ou prestation : une méthode éprouvée (5h)
- L'identification des différentes catégories de charges : fixes, variables, directes et indirectes
- La construction d'un tableau de répartition de ces charges pour garantir la sécurité de mon modèle économique
- La vérification des indicateurs de suivi entre les charges rattachées à un produit / prestation et les charges globales de l'entreprise avec une visée d'équilibre et de cohérence
- Le calcul du seuil de rentabilité pour définir un chiffre d'affaires minimal à réaliser par produit/prestation
- Le calcul de la marge par type de produit / prestation.
- Le calcul du prix de vente et vérification de sa cohérence avec le marché

Le coût de revient : un indicateur d'aide à la décision de pilotage de l'entreprise (5h)
- L'analyse des écarts entre prévisionnel et réalisé
- Les choix de pilotage au regard des écarts : ajustement des coûts de revient, de la marge, des produits / prestations proposés, ….
- Les préconisations pour mieux maîtriser l'équilibre économique : le dialogue de gestion avec les parties prenantes (direction, responsables, …)

Mise en perspective de la formation (1h30)
- Formaliser un plan de progrès à partir de la mesure d'écart : autopositionnement en début et fin de formation
- Quizz de connaissance
- Évaluation à chaud de la satisfaction, orale et questionnaire en ligne

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les fondamentaux de la gestion des coûts
- S'approprier la méthode de calcul des coûts de revient
- Maîtriser le prix de vente
- Construire un tableau de répartition des charges adapté à une TPE/PME
- Prendre en compte ces données pour agir sur le pilotage de l'entreprise

Public visé

Direction, Manager, chef de projet, responsable de produit

Prérequis

Pas de prérequis spécifiques

Modalités pédagogiques

- *Formation synchrone en présentiel*
- *Pédagogie active sur le modèle « Comprendre, Voir, Agir » avec une alternance entre apports théoriques et échanges pratiques, et des mises en application à travers des études de cas et situations réelles.*
- *Mise à disposition de supports et ressources sur la plateforme Moodle MyCatalys, avant, pendant, après la formation*

Durée de formation en heures et en jours

14 heures, soit 2 jours

Organisme de formation

Céline CHATELIER
formation@catalys-conseil.fr
02 99 14 52 90