Annexe 1 au Cadre de réponse - ACM TRANSVERSES

OPCO EP
Opérateur de compétences des Entreprises de Proximité

Intitulé du module :
Savoir calculer un cout de revient et un prix de vente

Contenu du programme
Jour 1 : Comprendre la structure des coûts et établir un coût de revient
Accueil et cadrage des attentes
- *Identification des attentes et expériences des participants*
- *Présentation des objectifs et du déroulé de la formation*

Comprendre les fondamentaux de la gestion des coûts
- *Définition et enjeux des coûts en entreprise*
- *Typologie des coûts : fixes, variables, directs, indirects*
- *Cas pratiques sur l'analyse des coûts*

Identifier et catégoriser les charges
- *Distinction entre charges fixes, variables, directes et indirectes*
- *Méthodologie de classification des charges*
- *Atelier en sous-groupes : catégorisation des charges d'une entreprise fictive*

Collecter et organiser les données pour établir un coût de revient
- *Méthodes de collecte et structuration des données comptables*
- *Exercice pratique : organiser les informations nécessaires au calcul du coût de revient*

Construire un tableau de répartition des charges simplifié
- *Principes et méthodes de répartition des charges*
- *Atelier pratique : élaboration d'un tableau de répartition adapté aux TPME*

Déterminer le coût de revient d'un produit ou d'un service
- *Formules et méthodes de calcul du coût de revient*
- *Cas pratique : calcul du coût de revient sur un produit réel ou fictif*

Synthèse et clôture de la journée
- *Débriefing collectif des acquis et points à approfondir*
- *Présentation des objectifs du Jour 2*

Jour 2 : Calculer un prix de vente et optimiser la rentabilité
Retour sur les apprentissages et bilan intermédiaire
- *Échange sur les acquis et clarifications des points clés du jour 1*

Déterminer le prix de vente à partir du coût de revient
- *Stratégies de fixation des prix : coût majoré, seuil de rentabilité, analyse du marché*
- *Cas pratique : application des méthodes pour déterminer un prix de vente optimal*

Intégrer la rentabilité dans le calcul des prix
- *Notions de marge brute, marge nette, coefficient multiplicateur*
- *Seuil de rentabilité et impacts sur la fixation des prix*
- *Travail en sous-groupes : ajustement du prix de vente selon les contraintes économiques*

Prise en compte des contraintes externes dans la fixation des prix
- *Analyse de la concurrence et de la perception client*
- *Élasticité des prix et impact sur la demande*
- *Étude de cas : ajustement du prix de vente en fonction du marché*

Optimiser les coûts pour améliorer la rentabilité
- *Identification des leviers d'optimisation des coûts*
- *Négociation fournisseurs, réduction des pertes, amélioration des processus*
- *Exercice pratique : identifier des sources d'économies sur un cas réel*

Mise en situation finale : calculer un prix de vente viable
- *Simulation complète : définition des coûts, calcul du prix de vente, analyse des marges*
- *Ajustements en fonction des contraintes et opportunités*

Evaluation, clôture et bilan de la formation

Projexia

Objectifs pédagogiques
- *Comprendre et structurer la gestion des coûts*
- *Maîtriser le calcul du coût de revient en TPME*
- *Déterminer et analyser la rentabilité des produits*

Public visé
- *Dirigeants et gérants de TPME*
- *Responsables financiers et comptables*
- *Artisans, commerçants et entrepreneurs*
- *Toute personne impliquée dans la gestion des coûts et la fixation des prix*

Prérequis
- *Une première expérience en tarification ou en élaboration de devis.*
- *Avoir déjà participé à des réunions ou décisions sur la fixation des prix.*

Modalités pédagogiques
- *Approche pragmatique : Des outils et méthodes facilement transposables aux réalités des petites entreprises.*
- *Mise en pratique immédiate : Études de cas et ateliers basés sur des situations rencontrées par les participants*
- *Utilisation de modèle de fichier pouvant être réutilisé par les participants*
- *Cas pratique inspiré d'une situation vécue par l'animateur dans une TPME*
- *Échanges et co-développement : Travail en sous-groupes pour favoriser le partage d'expériences et l'apprentissage collectif.*

Durée de formation en heures et en jours
2 jours consécutifs
Soit 14 heures

Organisme de formation – contact de l'OF à renseigner mail et Tel :
- *contact@projexia.fr*
- *04 78 73 32 76*