

## DETERMINER SES PRIX DE REVIENT

### Durée

2 jours

### Public concerné

Chefs d'entreprise (artisans, commerçants...), conjoints, salariés, Tout public

### Prérequis

Aucun prérequis

### Nombre de participants

6 à 8 stagiaires

A déterminer si formation intra-entreprise

### Tarif\*

#### • Artisans et conjoints :

**35 Euros/stagiaire**, à la charge de l'entreprise, à verser au moment de l'inscription.

#### • Salariés et autres publics :

**245 Euros** par stagiaire, Prise en charge possible par les organismes de financement de formation (OPCO, Pôle Emploi, selon statut)

#### • Formation intra entreprise :

Devis sur demande

\*Se renseigner pour connaître les conditions de financement de la formation

### Dates et lieu de formation

Pour 2021 :

**L 29 & Mar 30 /03 – 13 & 20/09**  
Nous consulter pour date à venir

Formation proposée à Blois  
Possibilité de cours en ligne

### En savoir +

Chambre de Métiers et de  
l'Artisanat Centre Val-de-Loire  
16 Rue de la Vallée Maillard  
41 018 BLOIS Cedex  
Isabelle AUTRET  
☎ 02 54 44 6567  
formation-continue@cma-41.fr

### ► Objectifs

Le bon prix pour le client et l'entreprise

### ► Objectifs pédagogiques

Etablir ses prix en fonction de son activité à partir d'une méthode simple  
Créer ses outils de gestion pour contrôler les coûts de ses travaux et prestations

### ► Programme

#### Thème 1 : Qu'est-ce qu'un bon prix ?

- Les notions de prix, valeur et coût
- Les contraintes qui pèsent sur un prix
- La rencontre de l'offre et de la demande
- Le piège du « prix moyen »
- Intégrer les coûts cachés

#### Thème 2 : Les méthodes rapides

- Avantages et limites
- Le prix du marché et taux de marque
- Les coefficients multiplicateurs et taux de marge
- Le « a priori » et le « a posteriori »

#### Thème 3 : Etudier ses différents coûts

- Identifier les différents coûts
- Charges variables
- Coûts directs
- Coûts de structure

Déterminer son seuil de rentabilité

- valeur En quantité
- Le point mort

Déterminer son prix en fonction de son coût de revient

Affiner à l'aide des coûts spécifiques

Suivre l'évolution des coûts et de sa rentabilité

#### Thème 4 : Le coût marginal

Principes

Comment le calculer

#### Atelier : Déterminer son prix et suivre sa rentabilité

Présentation et manipulation d'un outil sur Excel

- Travail sur la situation de chacun des stagiaires

### ► Formateur/Accompagnateur

Johann SALIN, est titulaire d'un DUT GEA et d'un DSCG. Après une première partie de carrière dans un cabinet d'expertise comptable puis en tant que directeur administratif et financier, il s'est forgé une expérience en gestion, communication et management pendant 20 ans avant de devenir formateur.

## Handicap

Référent handicap  
du centre de formation :

Christophe BOURGUIGNON  
02 54 74 57 26  
c.bourguignon@cfa41.fr

L'établissement s'est doté d'une capacité à étudier, au cas par cas, les besoins spécifiques des candidats qui voudront postuler à une formation afin de mobiliser les moyens nécessaires pour compenser les conséquences d'un handicap.

## ORGANISME DE FORMATION

**Chambre de Métiers et de  
l'Artisanat  
Loir-et-Cher**

N° SIRET :  
130 027 980 00056

N° de déclaration d'activité :  
Enregistrement sous le numéro  
24450381045.

N° Datadock :  
0087513



## ► Méthodes et moyens pédagogiques

Formation/Action qui propose une alternance d'apports théoriques, et des cas pratiques nécessaires pour atteindre les objectifs de la formation. De nombreux exemples d'outils permettent une application immédiate des techniques comptables. L'apport théorique de connaissances est fait à partir d'une étude de cas en rapport direct avec la réalité économique d'une entreprise.

## ► Document remis

Un support de cours sur les outils et les méthodes est remis à chaque participant via DropBox. Documents numériques accessibles pendant 3 mois après la fin de la formation.

## ► Indicateur de performance

Les retours sur enquête de satisfaction stagiaires.

## ► Dispositif d'information et de positionnement des stagiaires

Un entretien **individuel est proposé** pour évaluer le besoin du stagiaire et l'orienter vers un parcours de formation adapté.

Il est remis à chaque futur stagiaire un **programme détaillé**, les dates, les conditions financières de la formation, un bulletin d'inscription ou une convention de stage.

- **Une fiche de positionnement est complétée en amont** pour chaque futur stagiaire, pour identifier son parcours passé, définir son objectif, positionner ses attentes afin de personnaliser et individualiser la formation. Ce questionnaire est ensuite confié au formateur.

Toute information demandée à un stagiaire a un lien direct avec la formation et **reste confidentielle**.

## ► Prise en compte de l'appréciation du candidat

Lors de la dernière séance de la formation il sera demandé à chaque stagiaire de compléter une **enquête de satisfaction** sur le déroulement de la formation. Avec l'appui externe de la société **Horizontal Software** un **questionnaire à « chaud »** est envoyé dans les 10 jours puis un **questionnaire à « froid »** dans les 2 mois après la formation.

## ► Evaluation des acquis de formation

A la fin de la formation il est remis **une attestation** pour mesurer l'atteinte des objectifs pédagogiques, formulés en termes de « être capable de ». Elle **mesure les capacités développées en formation**, qui pourront être mises en œuvre dans une situation sociale ou professionnelle, en fonction de l'environnement de l'entreprise. Cette évaluation est élaborée par le formateur à partir des situations pédagogiques utilisées et impliquant le stagiaire.

## ► Suivi post-formation

**Un suivi individuel peut être proposé.** Le formateur intervient pour vous aider à mettre en place les outils et les méthodes étudiés (devis sur demande).

**Pour aller plus loin, inscrivez-vous aux formations :**

« Etablir son bilan comptable et son compte de résultat et  
« Tenir sa comptabilité avec EBP ».

## ► Bilan pédagogique du stage

Le formateur établit un bilan pédagogique synthétique qui est transmis pour validation au responsable du service ou au coordinateur pédagogique.

## ► RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

Votre conseillère : Isabelle AUTRET ☎ 02 54 44 65 67  
iautret@cma-41.fr