

Entreprise au réel : déterminer ses coûts de revient pour mieux fixer ses prix de vente

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

CMA NA
Aurélie FRAPPIER-TONDELLIER
06.31.13.67.82
cmar-formation-continue@cma-nouvelleaquitaine.fr

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Inscription directe ou par un conseiller
en insertion professionnelle

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

Public concerné : Tous publics Prérequis :
Avoir une entreprise dont le régime fiscal est
le réel Atelier participatif en groupe restreint
(12 personnes maximum). Outils et supports
pédagogiques, exercices pratiques. Evaluation
et remise d'une attestation de formation.

Prérequis pédagogiques :

Public concerné : Tous publics Prérequis :
Avoir une entreprise dont le régime fiscal est
le réel

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Appréhender la complexité de la notion de prix de vente Savoir calculer un prix de vente en fonction de son activité Savoir contrôler ses marges Être capable de construire son tableau de bord commercial- Améliorer la gestion de son entreprise en développant des outils de suivi efficaces.

Contenu et modalités d'organisation

Jour 1 Qu'est-ce qu'un prix de vente ? Module 1 : Une notion à la croisée du Marketing et de la gestion financière Module 2 : L'impact du prix de vente sur la trésorerie et la stratégie de l'entreprise S'exercer aux différentes méthodes de calcul d'un prix de vente Module 1 : Déterminer un prix de vente dans le cadre d'une activité reposant sur des coûts stables Module 2 : Sécuriser son prix de vente en s'appuyant sur le taux de marge global nécessaire Jour 2 Maîtriser le calcul du seuil de rentabilité et contrôler ses marges Module 1 – Analyse des taux de marge – Taux de marge et coefficient multiplicateur Module 2 – Mesurer le seuil de rentabilité de son entreprise – Sécuriser et réviser ses données (conseil financier...) Co-construction d'outils de pilotage A partir de l'analyse de différents tableaux modèles, construction d'un tableau de bord

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Non renseigné**

Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

Et après ?

Suite de parcours

Gérer sa trésorerie : maîtriser la gestion de sa trésorerie au quotidien? Analyse et compréhension du bilan comptable ? : présenter et analyser leur bilan comptable et consolider les projets de développement de l'entreprise? Devenez acteur de votre comptabilité ? : être en capacité d'intégrer les notions essentielles et d'assurer leur obligation comptable? ?

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00345163	du 20/03/2023 au 21/03/2023	Mont-de- Marsan (40)	CMA FORMATION MONT DE MARSAN - CMA NA 40		Non éligible	
00350511	du 05/04/2023 au 31/12/2023	Coulounieix- Chamiers (24)	CMA FORMATION PERIGUEUX - CMA NA 24		Non éligible	
00345164	du 23/10/2023 au 24/10/2023	Mont-de- Marsan (40)	CMA FORMATION MONT DE MARSAN - CMA NA 40		Non éligible	

00552967

du 06/01/2025 au
31/12/2025

Niort (79)

CMA FORMATION
NIORT - CMA NA 79

Non
éligible



00570198

du 01/01/2025 au
31/12/2025

Saintes (17)

CMA NA 17 -
ANTENNE DE
SAINTES

Non
éligible

