Optimiser vos prix de vente

> Calculez vos coûts de revient pour maitriser votre rentabilité

- **Formation continue**
- **Gestion - Comptabilité - Fiscalité**
- **Top des ventes :**
- **Durée :** 14 heures
- **Modalité :** Présentiel
- **Tarif :** 420 €

Objectifs

- DÉFINIR une méthode pour établir le coût d'un chantier, d'une prestation ou d'une fabrication
- CALCULER vos coûts de revient pour déterminer vos prix de vente à partir d'une méthode simple adaptée à votre activité
- METTRE EN PLACE un modèle de calcul informatisé pour optimiser votre chiffrage

Tout savoir sur l'accompagnement

Contenu

Les notions élémentaires de gestion

- Éléments constitutifs du coût de revient : coût d'achat, production, distribution, préparation, administratif, ...
- Charges et dépenses de votre entreprise : variables, fixes, ...
- Seuil de rentabilité, point mort et notions de marge sur coût variable
- Impact du régime juridique, fiscal et social
- Coût horaire chantier/produit/service

La méthode de calcul du coût de revient

- Détermination des dépenses à couvrir pour votre entreprise
- Évaluation des heures productives
- Impact de votre rémunération de dirigeant et de vos cotisations sociales
- Détermination du coût horaire de votre structure
- Intégration des charges variables et détermination du coût de revient global d'une activité
- Étude de cas à partir d'exemples concrets sur tableau informatique

La mise en place de votre outil de calcul
- Saisie de vos données personnelles à partir de vos propres documents
- Synthèse des résultats

Le passage du coût de revient au prix de vente
- Prise en compte des éléments du marché : remises fournisseurs, prix des concurrents, ...
- Passage du coût de revient au prix de vente
- Utilisation du coût de revient comme outil d'aide à la décision
- Importance du contrôle de l'évolution du coût de revient

Organisation et modalités

Pour qui :
Créateur ou repreneur d'entreprise, dirigeant d'entreprise, salarié, demandeur d'emploi, personne à titre individuel

Accès :
- Aucun prérequis
- Sous 48 heures avant le 1er jour de la formation sous réserve :
  - D'un entretien de positionnement
  - Des effectifs minimum et maximum pouvant être accueillis

Déroulement :
- Formation en présentiel
- Groupe de 12 personnes en moyenne
- Alternance d'apports théoriques et de mises en pratique

Accessibilité :
Formation adaptée et accessible aux besoins des personnes en situation de handicap : **condition d'accueil, accès et coordonnées du référent handicap.**

Modalités d'évaluation :
- Acquis : questionnaire réalisé en début et fin de formation
- Cas pratique tout au long de la formation

Tarifs et financement

- 420 € net de taxes
- Financement : Prise en charge possible

Contact & réservations

Vous souhaitez + d'informations ? Vous souhaitez vous inscrire en ligne ? Découvrez les prochaines sessions pour cette formation directement sur notre site web : **https://formation.cma-occitanie.fr/catalogue/optimiser-vos-prix-de-vente-for-00366**

Les informations de cette fiche proviennent du site **www.cma-occitanie.fr** et sont données à titre indicatif ; elles peuvent être actualisées sans préavis. La date de dernière mise à jour de cette fiche est le : 29/10/2026. Date d'impression de ce document : 22/11/2026.

Siret : 130 027 931 00455. Consulter nos conditions générales de vente sur notre site internet.

Téléphone : 3006