



# DETERMINER SES PRIX DE REVIENT

Site de formation continue – Loiret  
44 rue du Faubourg de Bourgogne - 45 000 Orléans cedex

## Public concerné :

- Chef d'entreprise (artisans, commerçants...), conjoint, salarié, ...

## Prérequis :

- Être chef d'entreprise, conjoint ou porteur de projet

## Nombre de participants :

- De 6 à 8 stagiaires

## Dates :

A définir

## Durée :

- 2 jours
- Durée adaptée si formation intra-entreprise

## Horaires :

- De 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00

## Tarif :

- **Tarif (journalier) artisan / conjoint avec statut** : 210 euros, prise en charge de la formation FAFCEA selon critères d'éligibilité.

- **Tarif (journalier) autres publics** :

210 euros, prise en charge possible de la formation selon statut.

Contactez votre conseiller.

Ce tarif est applicable aux formations suivies en présentiel ou distanciel.

- **Tarifs préférentiels**, pour certaines de nos formations, si financement par le compte personnel de formation :

<https://www.moncompteformation.gouv.fr>

- **Tarif intra entreprise** : Sur demande

## Objectif général

- ✓ 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

### Jour 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
- Intégrer les coûts cachés
- Les informations à récolter

#### ✓ Les méthodes rapides approximatives

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

### Atelier : Mises en situation

### ✓ **Etablir précisément son prix de revient**

- Identifier les différents coûts : Charges variables, directes et de structure
- Déterminer son seuil de rentabilité en valeur, quantité et date
- 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

### ✓ **Aller plus loin avec le coût marginal**

- Principes et application
- Quand et comment le calculer

### **Atelier : Identifier les informations à recueillir**

#### Jour 2

- Atelier sur ordinateur : Déterminer ses prix et analyser sa rentabilité
- Présentation et manipulation d'un outils sur tableur
- Travail sur la situation de chacun des stagiaires

### **Formateur**

- ✓ Notre organisme de formation met à disposition des formateurs dont le profil est en adéquation avec la formation visée.

### **Méthodes et moyens pédagogiques**

- ✓ Pédagogie active qui alterne théorie et mises en situation pratiques : exercices d'application, manipulation de supports et documents divers, études de cas réels, simulations – Identification pour chaque participant des points forts et des axes de travail.

### **Documents remis**

- ✓ L'ensemble des ressources et supports seront mis à disposition des participants.

### **Dispositif d'informations et de positionnement des stagiaires**

- ✓ En amont de la formation, un **entretien de positionnement** est réalisé pour évaluer le besoin du stagiaire et l'orienter vers l'action de formation adaptée.
- ✓ A l'occasion des échanges, une **fiche diagnostic** est complétée et permet d'identifier le parcours de la personne (diplôme, expérience) et de vérifier ses objectifs à des fins d'adaptation et individualisation du parcours de formation.
- ✓ A l'issue de l'entretien, le **programme détaillé** de la formation est transmis au candidat.
- ✓ Toute information demandée à un candidat a un lien direct avec la formation et reste confidentielle.

### **Prise en compte de la satisfaction des stagiaires**

- ✓ La satisfaction est recueillie via nos enquêtes envoyées par mail à chaque stagiaire. Deux enquêtes sont à remplir en ligne à la fin de chaque formation (à 10 jours puis à maximum 6 mois). La satisfaction est affichée sur notre site Internet rubrique « se former ».

### **Évaluation des acquis de la formation**

- ✓ A la fin de la formation, une **attestation de capacité** qui mesure l'atteinte des objectifs pédagogiques, formulés en termes de « être capables de » est remise au participant. 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).

### **Bilan pédagogique du stage**

- ✓ L'intervenant établit un bilan pédagogique de la formation qui est remis au responsable du centre ou au coordinateur de l'action, pour information

## Renseignements et inscription :

**Votre contact formation :** Séverine DOKOSSI – 02 38 42 12 75 – [sdokossi@cma-cvl.fr](mailto:sdokossi@cma-cvl.fr)

## Handicap :

**Référent handicap du site de formation :** Elodie GUIET – 02 38 62 99 92 – [eguiet@cma-cvl.fr](mailto:eguiet@cma-cvl.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 Centre-Val de Loire – N° de SIRET : 130 027 980 00015 – N° de déclaration de l'activité : enregistré sous le numéro 24450381045 – Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

## Site de formation :

**Adresse :** 44 Rue du Faubourg de Bourgogne – 45000 Orléans cedex

**N° de téléphone :** 02 38 62 18 54

**E-mail :** [formation-continue.45@cma-cvl.fr](mailto:formation-continue.45@cma-cvl.fr)