

# Déterminer ses prix de revient

## Le bon prix pour le client et l'entreprise

**360 Euros**

Salariés : prise en charge possible par les organismes de financement de formation (O.P.C.A. Organismes Paritaires Collecteurs agréés).

### Prérequis

Aucun

### Durée et horaires

**2 jours (14 heures)**

de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h00

### Objectif général

Pour améliorer vos marges, calculer vos prix de revient avec le choix d'une méthode fiable et adaptée à votre activité. Créer vos outils pour gérer vos travaux, vos prestations et contrôler vos coûts.

### Objectifs Pédagogiques

- Acquérir une méthode de calcul de vos prix de revient.
- Mettre en place les outils de gestion pour contrôler vos coûts et la réalisation des travaux.

### Renseignements inscription

Pour en savoir plus, contactez

vos conseillers au **02 47 25 24 36**

### 1<sup>ère</sup> journée :

#### Repérer

- Prix de revient.
- Prix de vente.
- Prix de marché.

#### Calculer les coûts de revient

- Charges comptables et hors comptables.
- Coûts directs et coûts indirects.

#### Les unités d'oeuvre et prix de revient

- Rechercher des unités d'oeuvre.
- Calcul des heures productives.

### 2<sup>ème</sup> journée :

#### Calcul des prix de revient

- Outils de gestion du prix de revient
- Etablissement du devis et prix de revient.
- Outils de suivi de la prestation ou des travaux.
- Outils de contrôle de la rentabilité finale.

CMA37 : 36-42 Route de Saint-Avertin - CS 50412- 37204 TOURS CEDEX

N° de déclaration d'existence : 24-37PO-01237- N°SIRET : 1837 0002 000013

Email : [formation-continue@cm-tours.fr](mailto:formation-continue@cm-tours.fr) - site internet : [www.cma37.fr/article/se-former](http://www.cma37.fr/article/se-former)

Département Formation Continue  
Chambre de Métiers et de l'Artisanat d'Indre-et-Loire



# Déterminer ses prix de revient

## Le bon prix pour le client et l'entreprise

### Méthode et moyens pédagogiques

Formation/Action qui propose une alternance d'apports théoriques, et des cas pratiques. De nombreux exemples concrets et d'outils permettent une application immédiate pratique. La formation s'appuyant sur les situations des stagiaires. La CMA37 dispose de 10 salles dont 5 équipées de PC Windows 10 - Pack office 2010 et de wifi.

### Documents remis

Des documents de synthèse sont remis à chaque participant, ils reprennent toutes les notions abordées dans la formation.

### Public

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

### Nombre de participants

8 à 10 stagiaires

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

Un entretien **individuel est proposé** pour évaluer le besoin du stagiaire et l'orienter sur un parcours 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.

Un **questionnaire est complété 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 des stagiaires

Une **boîte de réclamations suggestions** est à la disposition de tous les visiteurs, à l'accueil général de la CMA 37.

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 **Formetris 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 la formation

A la fin de la formation il est remis **une attestation** pour mesurer l'atteinte des objectifs pédagogiques, formulés en terme de « être capable de ». Elle **mesure les capacités développées en formation**, qui pourront être mises en oeuvre 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. Le coût supplémentaire est facturé directement à l'entreprise (devis à demander).

### 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 inscription

Pour en savoir plus, contactez

vos conseillers au **02 47 25 24 36**

CMA37 : 36-42 Route de Saint-Avertin - CS 50412- 37204 TOURS CEDEX

N° de déclaration d'existence : 24-37PO-01237- N°SIRET : 1837 0002 000013

Email : [formation-continue@cm-tours.fr](mailto:formation-continue@cm-tours.fr) - site internet : [www.cma37.fr/article/se-former](http://www.cma37.fr/article/se-former)

Département Formation Continue

Chambre de Métiers et de l'Artisanat d'Indre-et-Loire



INDRE-ET-LOIRE