

Déterminer ses prix de revient

Le bon prix pour le client et l'entreprise

392 Euros

Salariés : prise en charge possible par les organismes de financement de formation (O.P.C.O. Opérateur de Compétences).

Pour les tarifs préférentiels Artisan ou conjoint-collaborateur, nous contacter.

Indicateur de performance

La note globale de satisfaction est de **93 sur 100** (à l'issue des enquêtes à 10 jours et 2 mois).

Prérequis

Aucun

Durée et horaires

2 jours (14 heures)

de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h00

Dates de la formation

Les vendredis : 19 et 26 mars 2021

Les lundis : 11 et 18 novembre 2021

Objectif général

Pour améliorer vos marges, calculer vos prix de revient avec le choix d'une méthode fiable, adaptée à votre activité, votre entreprise et 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.

Délai d'accès

Un à soixante jours entre la demande d'inscription et l'entrée en formation. Ce délai varie en fonction du financement mobilisé et du délai d'accord de prise en charge.

1^{ère} 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^{ème} journée :

Calcul des prix de revient

(pour plus d'efficacité apporter son compte de résultat, son bilan comptable, ou son prévisionnel)

- 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.

Renseignements inscription

Pour en savoir plus, contactez

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

Adresse de la formation

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

N° d'activité : 24450381045 - N°SIRET : 130 027 980 00072

Email : formation-continue@cm-tours.fr - site internet : www.cma37.fr/article/se-former

Département Formation Continue

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

Vos conseillers : Gilles BARNERIAS et

Annick MASSINA



Déterminer ses prix de revient

Le bon prix pour le client et l'entreprise



La CMA37 s'est dotée 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.

Méthodes 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

Toutes personnes impliquées dans le calcul des prix ou des devis.

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 **Formaeva 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.

Formateurs

Nathalie BEGHINI : Formatrice, spécialisée dans le domaine commercial. Diplômée d'une école supérieure de commerce. A créé plusieurs entreprises et a assuré le commercial et les négociations avec la grande distribution, les magasins de bricolage et jardineries.

Renseignements inscription

Pour en savoir plus, contactez

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

Adresse de la formation

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

N° d'activité : 24450381045 - N°SIRET : 130 027 980 00072

Email : formation-continue@cm-tours.fr - site internet : www.cma37.fr/article/se-former

Département Formation Continue

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

Vos conseillers : Gilles BARNERIAS et

Annick MASSINA

