

FIXER SES PRIX DE VENTE ET ÉTABLIR SES DEVIS

OBJECTIF

- Calculer ses coûts de revient et établir ses prix de vente à partir d'une méthode simple adaptée à son activité (chantier, prestation ou fabrication).
- Maîtriser l'élaboration de ses devis.

PUBLIC

Chef d'entreprise, salarié, conjoint collaborateur du secteur artisanal.
Chef d'entreprise, salarié hors secteur porteur de projet.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formateur spécialisé en comptabilité.
Exercices pratiques sur les cas de chaque participant.
Support de formation remis à chaque participant.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

ÉVALUATION

Questionnaire d'évaluation, attestation de suivi de formation et d'évaluation des acquis à l'issue de la formation.

PROGRAMME

- **Présentation des principaux mots clefs : chiffre d'affaires, coût de revient, charges fixes et variables, prix de vente, marge commerciale, seuil de rentabilité.**
- **Comment déterminer son prix de vente ?**
- **Réalisation d'un tableau de gestion et calcul d'un taux horaire.**
- **Suivi de la TVA.**
- **La rédaction d'un devis.**
- **Passer du devis à la facture.**
- **Exercices pratiques (divers calculs...).**

**DURÉE 2 jours
14 heures**

Inscription et informations :
Contact **05 61 10 47 47**
formation@cm-toulouse.fr

18 bis bd Lascrosses
31000 TOULOUSE
55 bd de l'Embouchure
31000 TOULOUSE

