

# 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](mailto:formation@cm-toulouse.fr)

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

