

# Fixer ses prix de vente et établir 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



## Evaluation

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


## OBJECTIFS

- ✓ 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.


## 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, rédaction d'un devis...).



2 jours  
14 heures



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

### Inscription et informations :

05 61 10 47 47

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