CALCULEZ ET MAITRISEZ VOS PRIX DE VENTE

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES	Savoir calculer un prix de vente d'ouvrage et de devis. Etre capable de calculer les différents coefficients applicables à l'entreprise. Editer en fin de formation, un bordereau de prix personnalisé.
PUBLIC	TOUS CORPS D'ETAT
PRE-REQUIS	AUCUN
EVALUATION	Une attestation de stage sera remis aux participants
METHODES	STAGE CONCRET AVEC UNE FOURNITURE D'UN BORDEREAU DE PRIX PERSONNALISE POUVANT ENSUITE ETRE UTLISE QUOTIDIENNEMENT. ETIDE D'UN EXEMPLE REEL. TRAVAIL SUR LES BORDERAUX FOURNIS (Taux d'abandon : 0%)
MOYENS SPECIFIQUES	Un Vidéoprojecteur. Un paperboard. Accueil Personne en situation d'handicap (PSH) et/ou Reconnaissance de la qualité de travailleur handicapé (RQTH) contactez l'ANOFAB pour valider l'accessibilité de la formation.
FORMATEUR(S)	Monsieur Laurent LEMARCHAND

PROGRAMME

Durée : 7 heure(s) sur 1 jour(s)

Les composantes d'un prix de vente.
Les différents coefficients.
Lecture du compte de résultat.
Lecture du prévisionnel.
Méthode de calcul d'un prix de vente.