

## CALCULEZ ET MAITRISEZ VOS PRIX DE VENTE

<b>OBJECTIFS PEDAGOGIQUES</b>	Savoir calculer les coefficients et les taux horaires de l'entreprise. Savoir calculer le prix de vente d'un ouvrage.
<b>PUBLIC</b>	Dirigeant, conjoint collaborateur, métreur, assistant
<b>PRE-REQUIS</b>	Aucun
<b>EVALUATION</b>	Attestation de fin de formation
<b>METHODES</b>	Stage pratique avec fourniture d'un outil informatique de calcul de prix. (Taux de satisfaction : 100% ; Taux de d'abandon : 0%)

### PROGRAMME

Durée : 7 heure(s) sur 1 jour(s)

#### RAPPEL ET GENERALITES SUR LA NOTION DE PRIX DE VENTE ET DE SEUIL DE RENTABILITE

- Théorie du calcul de prix
- Qu'est-ce qu'un prix de vente maîtrisé ?
- Qu'est-ce que le seuil de rentabilité ?
- Comment calculer un prix de vente ?

#### PRESENTATION DE LA METHODE ET DE L'OUTIL INFORMATIQUE

- Le principe de la méthode
- L'outil informatique utilisé pour la formation et fournis à chacun des participants.

#### PRESENTATION DE LA METHODE ET DE L'OUTIL INFORMATIQUE

- Les caractéristiques financières et productives de l'entreprise
- La synthèse automatique
- Le calcul de prix d'un ouvrage

#### METHODE POUR LE CALCUL COMPLET D'UN PRIX D'OUVRAGE

- Le calcul du prix des matériaux (théorie – exemples - pièges et astuces)
- Le calcul du prix de la main d'œuvre (théorie – exemples - pièges et astuces)
- Le calcul du prix total de l'ouvrage (théorie – exemples - pièges et astuces)
- La différence entre un prix de base et le prix de vente ?