

- Les calculs commerciaux - « Pour réaliser des ventes rentables »

PUBLICS CONCERNÉS

Tout public

PRÉ-REQUIS

Aucun

OBJECTIFS

- ✦ Pérenniser son Unité Commerciale
- ✦ Calculer un Prix de Revient
- ✦ Calculer un Prix de Vente TTC à partir d'un Prix de Revient
- ✦ Calculer la marge obtenue

PROGRAMME

1- La TVA, élément neutre du cycle commercial

-

2- L'ACHAT, 1^{ère} phase du cycle commercial

- La réduction commerciale
- Escompte de règlement ou réduction financière
- Les frais accessoires
- Le prix de revient

3- La VENTE, 2nde phase du cycle commercial

- Généralités
- Éléments constitutifs d'un Prix de Vente

4- La MARGE, résultat du cycle commercial

5- Calculs divers

- Panier moyen & poids du rayon

OUTILS PÉDAGOGIQUES

- ✓ Exposé
- ✓ Apports du formateur
- ✓ Réflexion en groupe
- ✓ Exercices pratiques
- ✓ Évaluation des acquisitions par tests de réussite
- ✓ Bilan individuel

DURÉE

2 jours