



LES CALCULS COMMERCIAUX

Objectifs : Etre capable de réaliser des calculs de base, de calculer le prix de vente, d'estimer une marge commerciale.

Durée :
14 heures

Public & Pré-requis :
Vendeur et commercial
Aucun pré requis

Modalités pédagogiques :
Méthode interactive.
Exercices d'application

Modalités de suivi :
Questionnaire d'évaluation en début et fin de formation
Attestation de fin de formation

Profil formateur :
2 à 3 ans d'expérience mini dans le domaine. Et professionnels en poste dans le domaine enseigné

1. La terminologie de base

- Le concept de chiffre d'affaires, de marge, de seuil de rentabilité, de résultat d'affaire et de résultat d'entreprise

2. Les calculs de base

- Prix Hors Taxe, calcul de la Taxe sur la Valeur Ajoutée, calcul de l'éco contribution, calcul du prix Toutes Taxes Comprises
- Calcul des remises, des réductions de prix. Calcul des réductions en cascade
- Calcul des majorations de prix
- Calcul des commissions

3. La marge d'une affaire

- Notions de coûts fixes et de coûts variables
- Détermination du prix ou coût de revient
- Calcul des marges brutes sur une affaire
- Imputation des frais de structure
- Calcul des marges nettes sur une affaire

4. Calcul lié à la gestion des stocks

- Détermination de la quantité optimale à commander
- Détermination du stock de sécurité
- Détermination du seuil de réapprovisionnement
- Détermination du stock moyen
- Détermination du taux de rotation d'un article
- Taux d'invendus, de rebus, démarque inconnue,...

5. Construire un tableau de bord et calculer les éléments qui le composent

- Détermination des indicateurs pour suivre les objectifs
- Calcul des indicateurs
- Calcul d'un taux d'évolution.