

Intitulé du module :

Savoir calculer un coût de revient et un prix de vente (module 5)

Contenu du programme

1. Introduction et mise en situation – 30 min Sensibiliser à la nécessité de piloter ses prix avec méthode.

- Icebreaker : "Combien ça vaut ?" – estimation intuitive d'un prix de vente (produit/service réel),
- Échanges sur les pratiques actuelles : calcul au doigt mouillé ? benchmarking ? intuition ?
- Présentation des enjeux : sous-évaluer = perte invisible, surévaluer = perte de clients.

2. Comprendre et classifier ses charges – 1h30 Maîtriser la typologie des coûts :

- Apports structurés : définitions + exemples,
- Charges fixes vs variables, Charges directes vs indirectes,
- Activité en sous-groupes : tri et classement d'une trentaine de fiches "charges" (simulation TPE : artisanat, services, commerce),
- Construction en commun d'un tableau de répartition des charges type.
- Débat : quels choix de ventilation selon son secteur ? Que faire en cas de doute ?

3. Calculer un coût de revient fiable – 2h Disposer d'une méthode de calcul claire et transposable.

- Présentation pas à pas de la formule : Coût de revient = Charges directes unitaires + Quote-part des charges indirectes,
 - Introduction d'un modèle Excel simplifié, Variables ajustables : temps passé, matières, quantités, taux horaire...
 - Automatisation des calculs : marges, ratios, seuil de rentabilité,
 - Étude de cas fil rouge : une TPE "Savonnerie artisanale" avec 3 produits : collecte des données, saisie des charges, calcul par produit
- Débrief : analyse critique, zones d'incertitude, effet de la sous-estimation,

4. Définir un prix de vente pertinent – 1h30 Lier logique de gestion, réalité marché et stratégie.

- Notions abordées : Marge brute, taux de marque, seuil de rentabilité, Élasticité prix, stratégie prix : coût + marge / prix marché / valeur perçue
- Simulations concrètes : variation de prix, volume, taux horaire,
- Atelier : repositionner les prix de la savonnerie selon trois logiques différentes. Analyse croisée des résultats : gains/pertes, acceptabilité client, communication associée....

5. Application à son contexte – 1h30 min

- Chaque stagiaire applique la méthode à un produit ou service de son activité,
- Construction d'un mini-tableau de coût de revient réel ou estimé,
- Définition d'un prix de vente ajusté avec objectif de marge,
- Partage final par binôme et validation par l'intervenant,

Chaque participant repart avec son plan d'actions personnalisé et le support complet du module, des fiches pratiques pour déployer des solutions « dès demain », et des ressources numériques en autoformation "Pour aller plus loin"(valise pédagogique).

Objectifs pédagogiques

⌚ Une journée essentielle, accessible à tous, conçue pour agir concrètement dès le lendemain en entreprise.

Acquérir les fondamentaux de la gestion des coûts appliqués aux TPE/PME, Identifier, classer et affecter les charges (fixes, variables, directes, indirectes), Maîtriser une méthode simple de calcul du coût de revient, Construire un tableau de répartition des charges adapté à une TPME, Déterminer un prix de vente cohérent, rentable et adapté...

Public visé Tout(e) salarié(e) de l'Opco EP, quels que soient son poste, niveau ou ancienneté, souhaitant renforcer ses compétences managériales, et transverses (support)

Prérequis

Formation accessible à tout(e) salarié(e), souhaitant renforcer ses compétences RH et transverses, dans un cadre adapté aux réalités des TPE/PME.

Modalités pédagogiques

Les formations s'appuient sur des méthodes pédagogiques actives, centrées sur l'apprenant et ancrées dans des situations professionnelles concrètes. Jeux de rôle, ateliers collaboratifs, exercices contextualisés et études de cas sont mobilisés pour favoriser l'expérimentation, l'échange de bonnes pratiques et l'appropriation des outils. L'usage de l'IA vient enrichir les mises en situation pour renforcer l'efficacité opérationnelle, l'autonomie et la capacité à transférer les acquis directement dans leur contexte professionnel.

Durée de formation en heures et en jours
1 jour soit 7 heures au total

www.formasup.com

pedagogie@formasup.com

05.63.20.10.00