



LA FORMATION **INDIVIDUALISÉE** A DISTANCE



Thème LA GESTION COMMERCIALE

Cursus « ATTEINDRE LES OBJECTIFS DE MARGE »

3 x 2h

Réf.	Modules de formation	Objectifs Métier	Bénéfices Entreprise	Publics
G01.1	Etape 1 : CALCULER ET TRAVAILLER LES PRIX DE VENTE ET LES MARGES	Calculer un prix de vente et sa marge brute quelles que soient les valeurs connues	Prendre des décisions rapides et pertinentes en situation Métier	- Employé - Responsable - Direction
G01.2	Etape 2 : MESURER L'INCIDENCE DES PROMOTIONS SUR LA MARGE	Savoir mesurer la rentabilité d'une promotion	Préserver la marge par la maîtrise des actions promotionnelles	- Employé - Responsable - Direction <i>Avoir suivi le module G01.1</i>
G01.3	Etape 3 : TRADUIRE LES RESULTATS COMMERCIAUX EN GESTES METIER	Savoir calculer un compte d'exploitation et comprendre le rôle de la marge	Donner du sens aux résultats pour en comprendre les causes	- Employé - Responsable - Direction <i>Avoir suivi le module G01.2</i>

DEROULEMENT D'UN MODULE

Formation individuelle
1 poste = 1 participant



Accompagnement par un formateur CMV confirmé



Durée de chaque module
2 HEURES



Partage de documents
à distance



Alternance : présentation, exercices d'application, validation des acquis



MISE EN ŒUVRE DE LA FORMATION INDIVIDUALISÉE A DISTANCE

*C'est simple,
il suffit :*



Un ordinateur

+



Une connexion internet

+



Un téléphone fixe



LA FORMATION INDIVIDUALISÉE A DISTANCE

Cursus

« ATTEINDRE LES OBJECTIFS DE MARGE » / ETAPE 1

REF G.01.1

CALCULER ET TRAVAILLER LES PRIX DE VENTE ET LES MARGES

Module de

2 h

Dominer les calculs de décomposition d'un prix pour atteindre les objectifs de marge

OBJECTIFS

- Comprendre de quoi est composé un prix de vente TTC
- Savoir quand et comment utiliser un coefficient multiplicateur
- Comprendre le rôle de la marge brute
- Apprendre à calculer la marge brute en valeur et en pourcentage

LES PLUS

- + Etre accompagné en permanence par un formateur « Métier »
- + Devenir rapidement opérationnel grâce aux nombreux exercices d'application
- + Mettre en œuvre immédiatement les acquis par l'aspect concret de la formation et des supports transmis

Public : Toute personne ayant en charge la gestion des résultats d'exploitation → Employé / Responsable / Direction

1

LA DECOMPOSITION D'UN PRIX DE VENTE

- Pourquoi acquérir les mécanismes de calcul d'un PV ?
- Les rudiments du calcul d'un prix :
 - 3 bouts : PA HT / Marge brute / TVA
 - et 2 mesures en % et en €
- La méthode de calcul : comment calculer un élément quelles que soient les valeurs connues ?
- Les calculs de prix à maîtriser en situation Métier :
 - Calcul d'un prix de vente à partir d'un prix d'achat et d'un taux de marge
 - Calcul d'un prix d'achat à partir d'un prix de vente et d'un taux de marge souhaité
 - Prise en compte d'une hausse de TVA dans le calcul d'un prix

2

L'UTILISATION DU COEFFICIENT MULTIPLICATEUR

- Pourquoi utiliser un coefficient multiplicateur ?
 - Les usages du coefficient multiplicateur
 - Les limites
- Calculs en situation Métier
 - Définir un coefficient multiplicateur à appliquer pour une marge souhaitée
 - Retrouver un prix de vente à partir d'un prix d'achat et d'un coefficient
 - Retrouver un prix d'achat à partir d'un prix de vente et d'un coefficient
 - Retrouver un taux de marge à partir d'un coefficient

3

COMPRENDRE LE ROLE DE LA MARGE BRUTE

- La marge brute
 - Le rôle de la marge brute
 - Le calcul de la marge brute en valeur et en %
- De la marge brute aux charges d'exploitation
- Des charges d'exploitation aux résultats de l'entreprise (notions de bénéfice ou de perte)
- Calculs en situation Métier
 - Calcul de la marge en valeur et du taux de marge à partir du prix d'achat et du prix de vente d'un produit
 - Calcul du chiffre d'affaires nécessaire pour atteindre un objectif de marge
 - Distinguer objectifs de marge en valeur et en pourcentage

MODALITÉS DE LA FORMATION A DISTANCE CMV

MISE EN ŒUVRE

- Un ordinateur + 1 connexion internet + 1 téléphone fixe

ANIMATION

- 1 formateur confirmé
- 1 poste de travail = 1 participant
- Alternance Démo/Exercices/Validation des acquis
- Partage interactif de documents

PRISE EN CHARGE

- Module référencé FORCO-FIL et financé à 100% pour les entreprises de - de 50 salariés adhérentes au FORCO

POUR PLUS D'INFORMATIONS OU RESERVER UN STAGE
 Contactez-nous au **03.80.53.94.14** visio.cmvf@bompas.com
www.cmv-formationconseil.com



LA FORMATION INDIVIDUALISÉE A DISTANCE

Cursus

« ATTEINDRE LES OBJECTIFS DE MARGE » / ETAPE 2

REF G.01.2

MESURER L'INCIDENCE DES PROMOTIONS SUR LA MARGE

Module de
2 h

Assurer la réalisation des objectifs attendus par la maîtrise des opérations promotionnelles

OBJECTIFS

- Prendre conscience des enjeux et de l'impact des promotions sur les résultats de l'activité commerciale
- Apprendre à mesurer le poids promotionnel d'une action terminée
- Savoir anticiper et ne plus subir les impacts d'une promotion sur la marge

LES PLUS

- + Etre accompagné en permanence par un formateur « Métier »
- + Devenir rapidement opérationnel grâce aux nombreux exercices d'application
- + Mettre en œuvre immédiatement les acquis par l'aspect concret de la formation et des supports transmis

Public : Toute personne ayant en charge la gestion des résultats d'exploitation → Employé / Responsable / Direction

INTRODUCTION

S'entraîner aux situations du module 1

1 MIEUX COMPRENDRE LE ROLE DE LA PROMOTION

- Les enjeux économiques des actions promotionnelles pour l'entreprise
 - Créer du trafic
 - Renforcer l'image Prix
- Identifier l'impact de la promotion sur le chiffre d'affaires
 - A quoi sert de mesurer le Poids promotionnel ?
 - Le calcul du chiffre d'affaires réalisé par une promotion à partir des achats et de la marge obtenue
 - Le calcul du poids promotionnel en situation Métier

2 L'INCIDENCE DE LA PROMOTION SUR LA MARGE

- Mise en situation : Calcul et analyse d'une marge promotionnelle
- Savoir calculer le coût réel d'une promotion sur la marge globale
- Savoir recalculer les taux de marge sur les produits Permanents et promotionnels pour atteindre ses objectifs de marge globale
- S'entraîner à analyser les résultats
 - Identifier tous les leviers pour atteindre les objectifs

- Traduire les objectifs de marge choisis en gestes Métier

3 LE SEUIL DE RENTABILITE D'UNE PROMOTION

- Mise en situation : Monter une opération promotionnelle et analyser les résultats obtenus
- Définition et intérêt du seuil de rentabilité promotionnel
- Savoir calculer et interpréter un coefficient multiplicateur de vente
 - Définition et calcul en situation Métier
 - L'analyse des résultats du coefficient
 - La recherche des actions correctives

MODALITÉS DE LA VISIOFORMATION A DISTANCE CMV

MISE EN ŒUVRE

- Un ordinateur + 1 connexion internet + 1 téléphone fixe

ANIMATION

- 1 formateur confirmé
- 1 poste de travail = 1 participant
- Alternance Démo/Exercices/Validation des acquis
- Partage interactif de documents

PRISE EN CHARGE

- Module référencé FORCO-FIL et financé à 100% pour les entreprises de - de 50 salariés adhérentes au FORCO

POUR PLUS D'INFORMATIONS OU RESERVER UN STAGE
Contactez-nous au **03.80.53.94.14** visio.cmvf@bompas.com
www.cmv-formationconseil.com



LA FORMATION INDIVIDUALISÉE A DISTANCE

Cursus

« ATTEINDRE LES OBJECTIFS DE MARGE » / ETAPE 3

REF G.01.3

TRADUIRE LES RESULTATS COMMERCIAUX EN GESTES METIER

Module de
2 h

OBJECTIFS

Savoir lire et calculer un compte d'exploitation pour ne plus subir les résultats

- Comprendre et agir sur les éléments qui influencent la marge
- Comprendre les indicateurs du compte d'exploitation simplifié et donner du sens aux résultats
- Savoir calculer la couverture d'une charge d'exploitation

LES PLUS

- + Etre accompagné en permanence par un formateur « Métier »
- + Devenir rapidement opérationnel grâce aux nombreux exercices d'application
- + Mettre en œuvre immédiatement les acquis par l'aspect concret de la formation et des supports transmis

Public : Toute personne ayant en charge la gestion des résultats d'exploitation → Employé / Responsable / Direction

INTRODUCTION

S'entraîner aux situations du module 2

1

IDENTIFIER LES ELEMENTS QUI INFLUENCENT LA MARGE

- Mise en situation : A la recherche des éléments qui influencent la marge commerciale
- Savoir agir sur les prix d'achat
 - L'identification des principales réductions tarifaires
 - Savoir calculer et comprendre les différences entre remises et ristournes
 - S'initier aux calculs des principales conditions tarifaires
 - Mesurer l'impact des réductions obtenues sur la marge
- Savoir agir sur la démarque
 - Mieux comprendre les différentes sources et motifs de démarque
 - Mesurer l'incidence de la démarque sur les résultats d'exploitation
 - Apprendre à sensibiliser les collaborateurs sur le coût de la non-qualité
- Savoir agir sur les charges d'exploitation
 - De la marge brute à la marge nette
 - Qu'est ce qu'un seuil de rentabilité ?
 - Calculer et analyser la couverture d'une charge de personnel
 - Mise en situation : Calcul et analyse des charges d'exploitation d'une entreprise

2

MIEUX COMPRENDRE LES INDICATEURS D'EXPLOITATION

- A quoi sert un compte d'exploitation simplifié
 - Donner du sens aux chiffres
 - Intérêt du suivi régulier
- La décomposition du compte d'exploitation
 - Les éléments de stocks
 - Le calcul de la valeur d'achat des marchandises vendues
 - Le calcul de la marge en valeur et en %
 - Le calcul de la démarque en %
 - L'initiation aux calculs de la couverture de stock
- S'entraîner à analyser les résultats d'un compte d'exploitation simplifié
 - La traduction des résultats en causes
 - La traduction des causes en gestes Métier

MODALITÉS DE LA FORMATION A DISTANCE CMV

MISE EN ŒUVRE

- Un ordinateur + 1 connexion internet + 1 téléphone fixe

ANIMATION

- 1 formateur confirmé
- 1 poste de travail = 1 participant
- Alternance Démo/Exercices/Validation des acquis
- Partage interactif de documents

PRISE EN CHARGE

- Module référencé FORCO-FIL et financé à 100% pour les entreprises de - de 50 salariés adhérentes au FORCO

POUR PLUS D'INFORMATIONS OU RESERVER UN STAGE
Contactez-nous au **03.80.53.94.14** visio.cmvf@bompas.com
www.cmv-formationconseil.com