



Maîtriser les bases de la gestion commerciale



Objectifs

Apporter aux participants des méthodes leur permettant de maîtriser les prix, les marges et leur compte d'exploitation pour analyser les données de gestion et s'adapter aux besoins de l'exploitation.

- ▶ Maîtriser le calcul d'un prix quelques soient les valeurs connues
- ▶ Apprendre des automatismes de calcul
- ▶ Exploiter les acquis à travers des exercices concrets
- ▶ Savoir calculer un compte d'exploitation et interpréter les résultats



Programme

INTRODUCTION

LES ELEMENTS D'UN PRIX

- La décomposition d'un prix de vente
- Définition et description des règles de calcul
- L'application à travers des exercices
- La synthèse de la démarche méthodologique

LA MARGE BRUTE ET LE C.A.T.T.C A REALISER

- Définition de la marge brute
- Le calcul du CA nécessaire pour couvrir une marge, une perte
- Le calcul de la marge et du taux de marge

LA DETERMINATION DES PRIX

- Le calcul des prix
 - Les mécanismes de calcul du PV et du PA
- Le coefficient multiplicateur
 - Le calcul du coefficient à partir d'une marge souhaitée
 - Le calcul du taux de marque à partir d'un coefficient
 - L'utilisation du coefficient

L'EXPLOITATION

- La mesure et l'analyse de l'exploitation
 - La gestion des produits subissant dessiccation et démarque
 - La gestion des promotions
- Les conditions générales de vente
 - Lire un accord
 - La comparaison des conditions commerciales
 - Les remises en cascade et additionnelles

LES COMPTES D'EXPLOITATION

- La méthode de calcul
- La gestion de la démarque
- L'analyse et l'exploitation des résultats

LES PREVISIONS DE MARGE BRUTE ET DES TAUX

- Le principe de la pondération
- La détermination des taux de marge par rayon
- La détermination des taux de marque

CONCLUSION



Participants

Responsables de rayon



Méthodes pédagogiques

Exercices pratiques sur des cas concrets, exposés, échanges entre les participants, ...



Durée

2 jours