



REF A.01.01

SAVOIR CALCULER ET TRAVAILLER LES PRIX DE VENTE

Module de
2 h

Dominer les calculs de décomposition d'un prix pour prendre des décisions rapides et pertinentes

OBJECTIFS

- Comprendre de quoi est composé un prix de vente TTC
- Savoir quand et comment utiliser un coefficient multiplicateur
- S'entraîner aux calculs pour dominer les situations de vente
- Atteindre les objectifs de marge

LES PLUS

- + Etre rapidement opérationnel grâce aux nombreux exercices d'application
- + S'entraîner sur les outils du magasin et de l'enseigne
- + Mettre en œuvre immédiatement les acquis par l'aspect concret de la formation

Public : Toute personne ayant en charge le calcul de prix de vente → Employés / Adjoints de rayon / Managers rayon ou secteur.

1

LA DECOMPOSITION D'UN PRIX DE VENTE

- Pourquoi acquérir les mécanismes de calcul ?
- 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
- Calcul 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

ENTRAINEMENT AUX CALCULS DE PRIX ET DE COEFFICIENT

- Cas 1 :
 - Calculer le prix de vente d'un nouveau fournisseur à partir d'un prix d'achat et d'un objectif de marge
 - Calculer un nouveau PA HT à renégocier pour s'aligner sur la concurrence
- Cas 2 :
 - Calculer les nouveaux prix de vente d'un produit suite à L'augmentation de la TVA
 - Calculer un nouveau coefficient de vente tenant compte de cette nouvelle TVA et de l'objectif de marge
- Cas 3 :
 - Retrouver à quel taux de marge travaille un autre magasin à partir d'un coefficient
 - Etc...

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

- Imputable au budget formation à partir d'un cursus de 6h/participant
- Formation éligible au DIF

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

Pour aller plus loin

Suivre le module ETAPE 2 : « Maitriser le calcul de la marge en % et en valeur »