



REF A.01.07

# TRAVAILLER LE PRIX DE REVIENT ET FIXER LES PV TTC DANS LES RAYONS TRADITIONNELS

Module de  
**2 h**

Assurer la réalisation des objectifs attendus par la maîtrise des calculs de prix dans les rayons traditionnels

### OBJECTIFS

- Calculer des prix de revient
- Calculer des rendements aux rayons Poisson ou Charcuterie coupe
- Calculer le coût réel de la démarque et en tenir compte dans le PV TTC
- Apprendre à travailler les prix pour 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 la gestion d'un rayon Traditionnel → Adjoints, Managers rayon ou secteur.

**Pré-requis :** Maîtriser le calcul d'un prix de vente et de la marge (modules A01.01 & A 01.02)

**1**

## SAVOIR CALCULER DES PRIX DE REVIENT ET DES RENDEMENTS

- Connaître les éléments qui influencent la marge dans les rayons traditionnels
  - Brainstorming
  - Classement, analyse et traduction en situations concrètes
- Calculs et analyse du taux de marque et du taux de marge
- Le calcul des prix de revient en situation Métier
  - Les préparations Traiteur
  - Les pains bagnat au Point chaud
  - Les préparations Boul/Pat...
- Le calcul des rendements en situation Métier
  - Rayon charcuterie coupe
  - Rayon poisson
- L'analyse de l'écart entre le théorique et le réel
- La recherche et le calcul d'actions correctives
  - Augmenter le PV TTC
  - Baisser le PA HT
  - Négocier un budget ou de la gratuité
- Le recours au coefficient de transformation
  - Principe du calcul
  - Mise en situation

**2**

## LE COÛT REEL DES DEMARQUES CONNUES ET INCONNUES

- Calcul et incidences de la démarque
- Le coût réel de la démarque
  - Méthode de calcul
  - Application sur une bouteille de Pastis
- Comment et pourquoi transmettre aux collaborateurs ?
- L'incidence de la démarque sur le taux de marge entrée
- La prise en compte de la démarque prévisionnelle dans le calcul de prix de vente
- Entraînement en situations Métier

## 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

- 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](mailto:visio.cmvf@bompas.com)  
[www.cmv-formationconseil.com](http://www.cmv-formationconseil.com)

