

Enjeux :

Maîtriser les éléments constituant une marge ainsi que les leviers d'optimisations.

Public :

Chargés d'affaires, Consultants, Responsables et Directeurs d'agences

Prérequis :

Être en possession de son ordinateur, téléphone portable et agenda Outlook.
Avoir un accès à Optimarge
Avoir une proposition commerciale et son Book

Durée :

1 jour – 7h

Animation :

Formateurs experts en formation et accompagnement des agences d'emplois.

Tarifs :

Personnalisés – Nous consulter.

Sanctions :

Certificat de Réalisation

Objectifs Pédagogiques

A l'issue de cette formation, les apprenants seront en capacité de :

- Calculer et optimiser un chiffre d'affaires, une marge brute, une marge commerciale
- Maîtriser les leviers à disposition pour optimisation.

Contenu

Comprendre la composition d'un prix de vente

Calculer un prix de revient

Diminuer certains coûts de son prix de revient

Calculer une marge brute en valeur et pourcentage

Optimiser votre marge brute

Utiliser les outils et moyens mis à disposition pour atteindre l'objectif de rentabilité défini par la politique commerciale de l'entreprise.

Compréhension de la structure et les étapes d'un prix de vente afin de construire une offre commerciale profitable

Moyens pédagogiques

- Apports théoriques. Powerpoint. Remise de fiche synthèse reprenant les éléments clés de la formation. Cas pratiques, Ateliers en sous-groupes. Méthodes mixant échanges interactifs et réflexions individuelles
- **Validation des acquis** : mise en situation réelle
- **Évaluation des acquis** : Quiz en fin de formation.
- **Évaluation à chaud** de la formation par les apprenants.

Contact et inscription : formation@lip-academy.com | **04 72 76 27 06**