

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 en présentiel

Animation :

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

Tarifs :

Personnalisés - Nous consulter.

Sanctions :

Certificat de Réalisation

Objectifs Pédagogiques

Les apprenants seront en capacité de :

- **Calculer** et **optimiser** un chiffre d'affaires, une marge brute, une marge commerciale, et **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 et grille d'analyse.

Evaluation des acquis via quiz sous RiseUp

Evaluation à chaud de la formation par les apprenants sous RiseUp

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