

Utiliser les outils de gestion commerciale

Objectifs

- Fixer un prix en fonction des coûts, de la démarque et des objectifs de marge
- Rédiger des documents commerciaux complexes
- Raisonner son activité en s'appuyant sur des indicateurs commerciaux

Contenu

- Prix de vente en fonction du prix d'achat, de la marge et de la TVA
- Coefficient multiplicateur
- Démarque (connue, inconnue)
- Taux de marge, de marque
- Facture de doit simple
- TVA et taux de TVA
- Facture d'achat fournisseur
- Réductions commerciales (RRR)
- Facture d'avoir
- Tableau de bord du rayon
- Indices de vente : objectifs et interprétation
- Seuil de rentabilité et point mort

Evaluation

- Attestation de participation délivrée en fin de formation.



Public :

- Directeur de magasin
- Chef de rayon
- Vendeur
- animateur réseau

Durée :

2 journées
(2 x 7 heures)

Suivi individualisé
pendant l'action
et 6 mois après
l'action



MFR

SAINT FLO

1, chemin d'Avaud - Saint Florent des Bois
BP 17 - 85310 RIVES DE L'YON

Tél. : 02 51 31 99 99

ireo.st-florent@mfr.asso.fr

Contact

Landry MANSEAU

landry.manseau@mfr.asso.fr

www.mfr-st-florent.com