

CAHIER DES CHARGES	
Titre de l'action	ANALYSER SON COUT DE REVIENT ET DEFINIR SON PRIX DE VENTE
Public visé	Directeur, Directeur commercial ou Commercial, Directeur ou Responsable Technique, Responsable financier, Deviseur, Comptable
Pré-requis	
Objectifs attendus de la formation	<p>Connaître les fondamentaux de la comptabilité analytique</p> <p>Identifier les différents types de coûts : coûts fixes/variables, coûts complets...</p> <p>Savoir calculer son prix de revient en intégrant tous les paramètres</p> <p>Définir son seuil de rentabilité par typologie produit et de service</p> <p>Savoir calculer sa marge</p>
Contenus de la formation proposée par votre organisme	
Modalités pédagogiques	
Descriptif des outils pédagogiques utilisés	
Type de validation (attestation de compétence en lien avec E-cographic ou référentiel)	Attestations de compétences (tests d'évaluation permettant de valider des capacités ou connaissances acquises, à mettre en place tout au long du module)
Durée de la formation	14h en continu
Dates ou périodes prévisionnelles et horaires spécifiques	
Nombre de stagiaires (minimum-maximum)	8 à 12 stagiaires
Evaluation du coût du dispositif (coût horaire/stagiaire)	

CV du (ou des) formateur(s) à joindre impérativement à la réponse	
Spécificités d'accueils (hébergement, repas ...)	
Lieu de réalisation de l'action	
Réalisation de l'action dans un ou plusieurs centre(s) partenaire(s) dans le cas d'une action dupliquée en région	La mise en place de cette action doit prévoir des déplacements dans les régions
Identification du ou des centre(s) de formation	
Modalités administratives	
Identification de la personne en charge de la gestion administrative et celle intervenant sur la partie ingénierie pédagogique au sein du Centre de formation	