



PROGRAMME DE FORMATION 2026

COMPTABILITÉ/GESTION

**DÉTERMINER SES COÛTS DE REVIENT
ET FIXER SES PRIX DE VENTE**

Objectifs de la formation :

Faire comprendre l'importance de l'approche coût de revient

Connaître les différentes méthodes de calcul d'un coût de revient

Savoir fixer ses prix de vente pour assurer la rentabilité de son activité

Informations générales :

- Formation **sur-mesure**
- **Public visé** : tout public
- **Pré-requis** : aucun
- **Tarif** : sur demande
- **Dates** : sur demande sous 2 mois
- **Lieu** : en salle de formation ou dans vos locaux
- Formation accessible aux personnes en **situation de handicap**

Possibilité de **prise en charge par votre OPCO** (organisme certifié QUALIOPI)

Durée :

Programme sur une journée de **7 heures** de cours

Méthodes et moyens pédagogiques :

- Théorie sur la base de **supports de formation** présentés et remis aux participants
- Déroulement de la formation avec alternance entre **théorie et cas pratiques**
- Pratique appliquée au **cas de l'entreprise** ou aux spécificités de l'activité des participants
- **Contrôle des acquis** à chaque demi-journée
- **Attestation de stage** remise à chaque participant

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Matinée :

- Objectifs de la démarche
- Notions de charges fixes et charges variables
- Notions de charges directes et charges indirectes
- Méthode des coûts partiels
- Exercice d'application partie 1 - Coûts partiels

Après-midi :

- Organisation analytique, indicateurs d'activité, unités d'œuvre
- Méthode des coûts complets
- Exercice d'application partie 2 - Coûts complets
- Établir ses prix de vente
- Réflexion individuelle puis échanges sur l'approche à mener dans les différentes activités des participants

N'hésitez pas à nous contacter pour plus d'information et vous accompagner pour définir un programme sur-mesure.

Laurence THÉBAULT
Tél : +33 6 14 42 93 70
laurence.thebault@xeniaconsult.fr
www.xeniaconsult.fr