

## *Fiche pédagogique*

### **CALCULER UN PRIX DE VENTE ET UN PRIX DE REVIENT**

#### **OBJECTIFS :**

Optimiser l'établissement de vos prix pour améliorer les performances économiques de votre entreprise

#### **COMPÉTENCES CLÉS VISÉES :**

À l'issue de cette formation, chacun sera capable de

- ✓ Comprendre l'intérêt des tableaux de bord et leur place dans le système de gestion et d'information.
- ✓ Construire des tableaux de bord adaptés à la stratégie de l'entreprise et aux objectifs de son service.
- ✓ Élaborer et adapter son système de tableaux de bord.
- ✓ Déterminer les indicateurs de performance les plus pertinents.
- ✓ Faire évoluer et communiquer les indicateurs de performance.

**PUBLIC :** *Nos prestations sont ouvertes et adaptées aux personnes en situation de handicap*  
Dirigeant d'entreprise, chef produit, directeur d'agence

#### **PRÉREQUIS :**

Compréhension du français

#### **PÉDAGOGIE :**

- Utilisation de méthodes pédagogiques expositives, interrogatives ou actives (tests, mises en situation, jeux de rôle...) permettant d'acquérir ou actualiser ses connaissances.
- Réalisation d'un quizz/QCM dévaluation finale des connaissances
- Remise d'une fiche individuelle d'appréciation de la formation
- Remise au stagiaire du diaporama d'animation utilisé par le formateur

#### **VALIDATION :**

Attestation de formation

#### **DURÉE :**

14 heures sur 2 jours