

« CALCULER SON TAUX HORAIRE POUR ETRE RENTABLE ET VENDRE AU BON PRIX »

1 JOUR / 7 HEURES – INTER ou INTRA

Objectif général

- Cette formation est destinée aux indépendants, aux micro-entrepreneurs, aux consultants, coachs, tout indépendant qui vend son temps.
- Elle permet d'acquérir les éléments indispensables pour calculer votre nombre d'heures potentiellement vendables selon les contraintes de votre métier, de calculer votre coût de revient horaire, de fixer votre prix de vente pour être rentable et vendre vos prestations au bon prix.
- Vous serez capable d'estimer le coût de revient global lors de votre devis avant de signer et d'argumenter votre prix de vente auprès de vos clients.

Bonus : Vous pourrez mettre en pratique la méthodologie à partir de vos données chiffrées.

Objectifs pédagogiques

1. Calculer le nombre d'heures potentiellement vendables
2. Appliquer une méthodologie de calcul des coûts et plus spécifiquement le coût de revient d'une heure vendue
3. Estimer son prix de vente
4. Calculer le coût de revient global lors de la réalisation d'un devis

Public

- Entrepreneurs individuels, micro-entrepreneurs, consultants, prestataires de services, coachs
- Tout professionnel vendant son temps et souhaitant vendre à un taux horaire rentable

Prérequis

- Parler, lire et écrire français
- Maîtriser les calculs arithmétiques de base (addition, soustraction, multiplication, division)
- Savoir utiliser un logiciel de type tableur sur les fonctions basiques (Excel ou équivalent)

Modalités pédagogiques

- Face à face pédagogique 100%
- Outils pédagogiques : slides et alternance d'apports théoriques par méthodes magistrale et démonstrative
- Cas pratique à partir des données réelles apportées par les stagiaires

Modalités d'évaluation

- Questionnaire d'auto-évaluation initiale et finale des acquis la formation

Délivrable en fin de formation

- A l'issue de la formation, le stagiaire reçoit une attestation individuelle

Durée

- 1 jour – 7 heures

Tarif

- **INTER** : 300 € net de taxes / jour / stagiaire (soit 42,86 € net de taxes / heure / stagiaire)
- Groupe de 4 stagiaires minimum et 8 stagiaires maximum
- Prise en charge du financement par les fonds d'assurance formation (FIFPL – FAF CEA – AGEFICE & autres OPCO). Nous vous accompagnons dans la constitution de votre dossier de demande de financement.

- **INTRA** : 700 € net de taxes - Tarif standard donné à titre indicatif – Le contenu du programme, la durée et le tarif sont adaptés en fonction de vos spécificités, vos attentes et vos objectifs.

- Ces prix ne comprennent pas les repas et hébergements éventuels qui restent à la charge des participants

Programme

JOURNEE 1 - MATIN

QU'EST-CE QU'ON ENTEND PAR RENTABILITE ?

EN QUOI LA COMPTABILITE SERT A L'ANALYSE DE LA RENTABILITE ?

LES DONNEES NECESSAIRES A UNE ANALYSE DE RENTABILITE

- ❖ Savoir classifier les différents éléments comptables pour calculer la rentabilité d'une affaire, d'une mission ou d'un chantier
- ❖ Déterminer les grandes masses de coûts

CALCULER LE COUT DE REVIENT HORAIRE

- ❖ Calcul du nombre d'heures productives et potentiellement vendables
- ❖ Calcul du coût horaire et détermination du prix de vente

JOURNEE 1 – APRES MIDI

PRATIQUE AVEC DONNEES CHIFFREES REELLES DU STAGIAIRE

- ❖ Calcul du cout de revient global d'une affaire(devis) fourni par le stagiaire

Accessibilité

Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à contacter directement **Nathalie Letilleul** afin d'étudier ensemble les possibilités d'adapter et de suivre la formation.

Contact :

Nathalie LETILLEUL – 06.58.00.99.56

Mail : n.letilleul@tandem-gestion.fr

