Du prix de revient au prix de vente

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 24155931F — Mise à jour : 5 mars 2026

Organisme responsable : **ARFAB BRETAGNE**

Présentation de la formation

Objectifs

- Définir un prévisionnel adapté
- Différencier les coûts de l'entreprise pour déterminer son prix de revient
- Calculer son taux horaire
- Identifier les coefficients représentatifs dans son activité
- Créer et/ou paramétrer l'outil le plus adapté au suivi de son activité
- Décliner son ou ses prix de vente
- Analyser les écarts par chantier afin de maîtriser sa rentabilité globale
- Définir des actions correctives

Programme

Spécial bâtiment

Jour 1

- Rappel des éléments présentés dans le compte de résultat
- Vers la construction d'un outil de prévision avec des indicateurs en adéquation avec le projet de l'entreprise : réalisation d'un prévisionnel.
- Rappel des coûts variables et fixes (Seuil de Rentabilité)
- Rappel des coûts directs et indirects
- Identification des déboursés : fournitures, main d'œuvre
- Calcul des heures productives et du coût horaire productif
- Imputation des frais généraux

Jour 2

- Calcul de son prix de vente
- Cas particulier des équipements spécifiques et de la sous-traitance
- Organiser son suivi et son analyse :
- Rentabilité chantier
- Rentabilité globale entreprise
- Définir des actions en fonction des écarts relevés
- Création ou paramétrage d'outils de calculs et de suivi de Rentabilité (Batigest, Easy Gestion, Excel)

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Aucun prérequis	**Sans niveau spécifique**

Métiers associés

M1701 — Administration des ventes

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2229619S	Présentiel	Vannes	01/01/2026	31/12/2026

Source : GREF Bretagne #24155931F