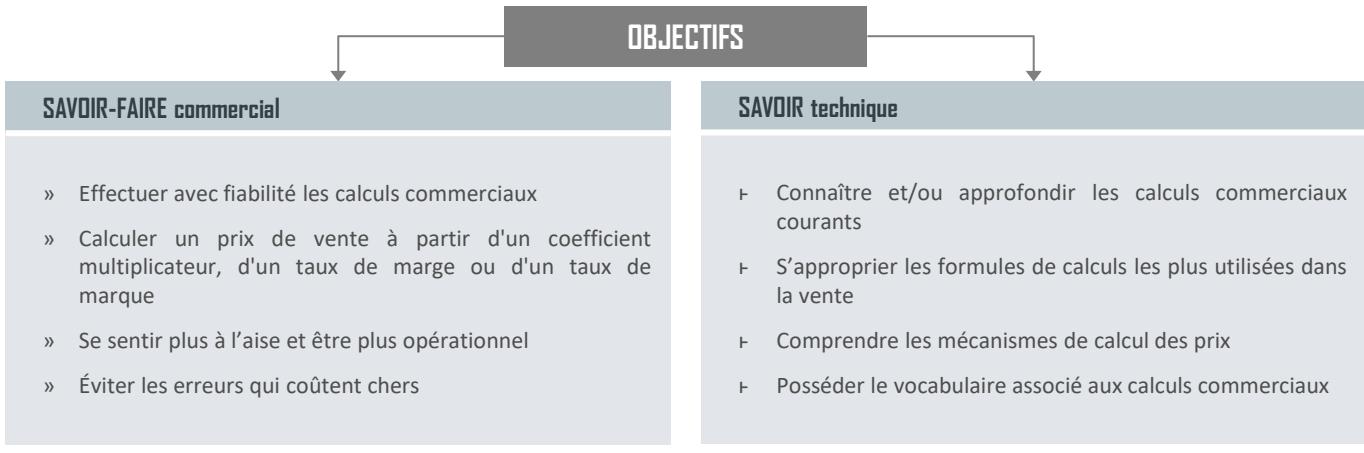
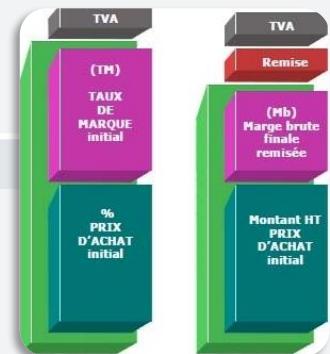


PUBLIC	PRÉREQUIS	DURÉE	NIVEAU spécialisation 2
Vendeur Interne, Commercial	Posséder les bases de la vente	2 jours / 14 heures	Approfondissement Acquisition d'une maîtrise



## LES CALCULS DE BASES

- Les pourcentages directs et indirects
- Ajouter ou retrancher un pourcentage
- Les proportionnalités, la règle de trois, les arrondis



## LE CALCUL DU PRIX DE VENTE

- Le prix d'achat, les frais accessoires d'achat
- Le prix de revient, la marge commerciale
- Le prix de vente, la TVA
- Le tarif, les conditions commerciales, les remises et escomptes
- Les calculs en cascade
- Le prix de vente net et brut, la réglementation des prix



## LE CALCUL DE LA MARGE

- Le chiffre d'affaires, la marge commerciale
- Le taux de marge, le taux de marge, la démarque
- Le coefficient multiplicateur
- Le calcul de la marge en valeur, le bénéfice et la perte

## LES OPÉRATIONS DE RÉGULARISATION

- La facture d'avoir