

13 - 23

**MAÎTRISER LES CALCULS COMMERCIAUX****PUBLIC**Vendeur Interne,  
Commercial**PRÉREQUIS**Posséder les bases de la  
vente**DURÉE**

2 jours / 14 heures

**NIVEAU** spécialisation 2Approfondissement  
Acquisition d'une maîtrise**OBJECTIFS****SAVOIR-FAIRE commercial**

- » Effectuer avec fiabilité les calculs commerciaux
- » Calculer un prix de vente à partir d'un coefficient multiplicateur, d'un taux de marge ou d'un taux de marque
- » Se sentir plus à l'aise et être plus opérationnel
- » Éviter les erreurs qui coûtent chers

**SAVOIR technique**

- ▮ Connaître et/ou approfondir les calculs commerciaux courants
- ▮ S'approprier les formules de calculs les plus utilisées dans la vente
- ▮ Comprendre les mécanismes de calcul des prix
- ▮ Posséder le vocabulaire associé aux calculs commerciaux

**PROGRAMME**

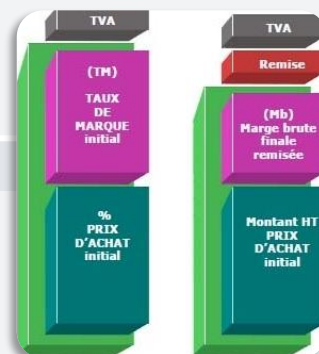
Donne la maîtrise des formules fondamentales nécessaires aux calculs commerciaux courants

**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 marque, 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

Outils  
Méthodes

Pédagogie active et participative : exposés, synthèses, quizz, exercices, cas pratiques, échanges Livret formation - Évaluation des acquis : quizz, exercices - Évaluation de la formation « à chaud »