

# Défendre son coefficient pour préserver ses marges

2 jours

14 heures

*Objectif professionnel : cette formation développe l'aptitude des participants à comprendre les composantes du prix de revient d'une mission de travail temporaire et incidences du coefficient de vente sur la marge réalisée.*

## Objectifs pédagogiques :

Calculer le prix de revient

Calculer la marge brute, déterminer le coefficient

Diagnostiquer la rentabilité de l'agence

Défendre la proposition commerciale

Tout collaborateur commercial en agence d'emploi

*Prérequis : 6 mois d'expérience à un poste commercial opérationnel en agence d'emploi*

### 1. Calculer le prix de revient

Identifier les composantes du prix de revient en intérim

Repérer les frais incidents

*Modalités pédagogiques : exposé, échanges avec les participants*

### 2. Calculer la marge brute, déterminer le coefficient

Identifier les composantes de la marge brute

Déterminer un coefficient au regard d'un objectif de marge

Optimiser la marge brute

*Modalités pédagogiques : exercices de calcul*

### 3. Diagnostiquer la rentabilité de l'agence

Calculer le point mort de son agence

Identifier les points de contrôle de la rentabilité

*Modalités pédagogiques : exercices de calcul*

### 4. Défendre la proposition commerciale

Identifier les huit étapes de l'entretien de vente

Traiter l'objection prix

*Modalités pédagogiques : journée complète de training d'entretien de vente*

Groupe de 4 à 8 participants

Profil des formateurs consultable sur [www.managir.com](http://www.managir.com)

Evaluation des compétences en début et en fin de formation. Mesure de satisfaction en fin de session. Mesure de satisfaction du donneur d'ordre à ± 8 jours, évaluation par « Avis Vérifiés » à ± 1 mois, mesure de satisfaction et d'impact à ± 3 mois. Possibilité de questionnaire complémentaire par mail pendant 30 jours

**INFORMATIONS ET INSCRIPTIONS**  
**01 45 23 22 22 ou [ggury@managir.com](mailto:ggury@managir.com)**

Réf. 314.010  
Version 041024