

Objectif professionnel : cette formation développe l'aptitude des participants à comprendre les évolutions et facteurs qui impactent la marge brute et la rentabilité des agences.

Objectifs pédagogiques :

Identifier les éléments qui impactent la marge brute et la rentabilité

Mesurer les impacts concrets sur la marge de son agence

Maîtriser les leviers d'optimisation de la marge

Intégrer le calculateur de marge dans sa démarche en face à face

Toute personne en charge du développement commercial dans son agence

Prérequis : Avoir idéalement une expérience terrain de 6 mois

1. Le prix de revient en agence

La rémunération d'un intérimaire.
Les charges patronales.
Le versement transport.
Le taux AT/MP.

2. L'importance du prix de vente et de la marge additionnelle.

Etablir le diagnostic rentabilité d'un client
Coefficient et prix de vente facturé.
Etablir le bon prix.
Découvrir une méthode de calcul (grille de prix).
Compenser une marge trop faible.

3. Les leviers d'optimisation liés aux allègements

Mécanisme et évolution des allègements « Fillon »
Mesurer l'impact concret sur la marge brute.
Les congés payés.
La fin de l'année.
Les autres leviers.
Faire évoluer son mix client.

Modalités pédagogiques :

Évaluation des acquis, remise d'un support détaillé pour suivre et conforter ses acquis dans la durée, exercices de calcul et simulation à partir des propres cas clients et prospects des participants sur le calculateur.

Groupe de 4 à 8 participants

Profil des formateurs consultable sur 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

Réf. 314.011
Version 041024