

administration des ventes



objectif de la formation

Contrôler la réalisation de ses objectifs de vente

- obtenir un compte de résultat simplifié positif;
- acquérir les connaissances des outils de financement nécessaire à l'exercice de sa fonction.

contenu

- leasing, détaxe, TVA suivant les catégories;
- règles fiscales autour des opérations de vente ;
- décomposer le prix de vente;

- prévoir et gérer la marge commerciale et la marge nette du secteur;
- commercial en tenant compte de :
 - de la marge brute, de la ristourne, des remises, des coûts de transport, du stockage, de la livraison, etc...
- prévoir, gérer la marge de gestion du secteur commercial en tenant compte de :
 - de la rémunération trésorerie / marchandises, de l'escompte
- prévoir, gérer la marge totale du secteur commercial en tenant compte de :
 - de la marge commerciale, de la marge de gestion
- prévoir un chiffre d'affaires et gérer les écarts;
- renseigner un tableau de bord en prévision et réalisation;
- décider des mesures correctives du tableau de bord;
- lire un compte de résultat;
- administration des ventes :
 - devis, facturation, suivi, rédaction des courriers commerciaux (offres...)
- initiation aux crédits et leasings - monter un tableau d'amortissement.

méthode pédagogique

apports théoriques et méthodologiques, étude de cas, simulations.

durée

3 jours, 21 heures

tarif

nous consulter



mettez le cap sur votre avenir !

02 31 89 01 71 - securimer.com/inn

