

Défendre ses marges

N° de référence : RFTO-ML-004

Durée : 1 heure

Période de réalisation : 3 mois

Objectifs visés (compétences cibles)

- **Savoir calculer une marge, un taux de marge et taux de marque**
- **Analyser les résultats**
- **Connaître et appliquer les leviers d'action pour améliorer sa marge**
- **Distinguer trésorerie et rentabilité**

Contenu du parcours pédagogique :

- **Comprendre la notion de marge**
- **Augmenter sa marge commerciale**
- **Cas pratiques prix-volume**
- **La rentabilité**
- **Le prix de vente**
- **Les conditions de paiement (délais...)**
- **Le rapport de force Acheteur /Vendeur**

Descriptif des actions de formation proposées :

5 modules dont 1 quiz final d'évaluation
Quiz d'apprentissage
Vidéos d'explications
Cas pratiques

Formation accessible depuis son smartphone (iphone ou android) ou depuis un ordinateur ou une tablette. Leçons de 5 minutes