

Agir sur les leviers de la marge et de la rentabilité

1 jour 7 heures

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 brute et la rentabilité

Mesurer les impacts qui impactent la marge concrets sur la marge de d'optimisation de la son agence

Maitriser les leviers marge

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

Préreguis : 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 allégements « 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 consultable sur

Horaires habituels de formation 9h30 - 17h30

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 questionnement complémentaire par mail pendant 30 jours

> **INFORMATIONS ET INSCRIPTIONS** 01 45 23 22 22 ou ggury@managir.com

