

Défendre son coefficient pour préserver ses marges

2 jours

14 heures

Objectif professionnel : cette formation développe l'aptitude des participants à identifier les composantes du prix de revient d'une mission de travail temporaire et les incidences du coefficient de vente sur la marge réalisée. Elle leur permet de maîtriser les leviers d'optimisation du coefficient afin de défendre efficacement leurs marges, tout en anticipant les risques économiques et opérationnels pour l'agence. En intégrant une approche proactive de gestion des coûts et des prix, les participants seront en mesure de sécuriser la rentabilité des missions et d'adapter leur stratégie commerciale face aux évolutions du marché.

Objectifs pédagogiques :

Calculer le prix de revient	Calculer la marge brute, déterminer le coefficient	Diagnostiquer la rentabilité de l'agence	Défendre la proposition commerciale
-----------------------------	--	--	-------------------------------------

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

1. Calculer le prix de revient

Identifier la notion et les enjeux du prix de revient en intérim

Repérer les composantes du prix de revient : salaire brut, remboursement de frais, charges patronales, IFM et ICCP, coût des accidents de travail et de la prévoyance...

Repérer les frais annexes impactant le prix de revient : frais de gestion (mutuelle, formation...), transport et hébergement...

Modalités pédagogiques : exposé interactif, échanges avec les participants à partir de cas concrets

2. Calculer la marge brute et déterminer le coefficient

Définir la marge : marge brute, marge nette...

Déterminer un coefficient au regard d'un objectif de marge : formule de calcul, prise en compte des coûts fixes et variables de l'agence

Optimiser la marge brute

Modalités pédagogiques : exercices de calcul appliqués à des cas concrets d'agences

3. Diagnostiquer la rentabilité de l'agence

Calculer le point mort de son agence : seuil de rentabilité et volume d'affaires

Identifier les indicateurs clés de la rentabilité : taux de marge par client et secteur, ratio entre coûts internes et CA, évolution du CA vs. Evolution des charges

Suivre les marges, analyser les écarts

Modalités pédagogiques : exercices de calcul et simulations basées sur des données réelles

4. Défendre la proposition commerciale

Différencier prix et valeur perçue

Raisonner en coût global pour le client

Appliquer les huit étapes de l'entretien de vente

Traiter les objections

Modalités pédagogiques : journée complète de training à l'entretien de vente avec mises en situation et jeux de rôle

Tout collaborateur commercial en agence d'emploi

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. 314.010
Version 170325