

# 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](http://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  $\pm$  8 jours, évaluation par « Avis Vérifiés » à  $\pm$  1 mois, mesure de satisfaction et d'impact à  $\pm$  3 mois. Possibilité de questionnement complémentaire par mail pendant 30 jours

**INFORMATIONS ET INSCRIPTIONS**  
01 45 23 22 22 ou [ggury@managir.com](mailto:ggury@managir.com)

Réf. 314.010  
Version 170325

