

Calculer et défendre sa marge en intérim

1 jour
7 heures

Objectif professionnel : cette formation permet aux participants d'acquérir les méthodes et réflexes pour calculer, ajuster et défendre la marge des contrats en intégrant paramètres financiers, contraintes et leviers d'optimisation dans une optique de rentabilité de l'agence.

Objectifs pédagogiques :

Commerciaux et gestionnaires d'agence d'emploi

Calculer la marge brute d'un contrat d'intérim	Adapter sa tarification aux contraintes	Défendre son tarif auprès du client (Option si formation en 2 jours)
--	---	---

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

1. Calculer la marge brute d'un contrat d'intérim

Identifier les composantes du prix de revient : salaire, charges sociales, frais annexes, coefficient de facturation

Différencier prix de revient et marge brute

Calculer la marge brute à partir d'un contrat type

Déterminer le point d'équilibre et les marges minimales acceptables

Proposer un coefficient au regard d'un objectif de marge

Modalités pédagogiques : simulations de calcul et analyse d'une marge brute à partir de cas concrets

2. Adapter sa tarification aux contraintes

Identifier les leviers internes : taux de charges, frais de gestion, choix du coefficient...

Intégrer les contraintes externes : tension du marché, concurrence, pénurie de candidats...

Ajuster sa tarification aux coûts et au secteur

Anticiper les risques de sous-marge et mettre en place des stratégies correctrices

Comparer les différentes stratégies de tarification en intérim

Modalités pédagogiques : atelier pratique : simulation d'un changement de coefficient en fonction d'un scénario, brainstorming sur les erreurs courantes à éviter en tarification

3. Défendre son tarif auprès du client (option si formation en 2 jours)

Construire un argumentaire structuré fondé sur la valeur

Identifier les objections clients courantes et préparer les contre-arguments

Négocier les tarifs

Démontrer la valeur ajoutée de l'offre

Modalités pédagogiques : jeux de rôle : présentation d'une offre tarifaire, construction d'une trame d'argumentaire, entraînement à la négociation tarifaire, debrief collectif

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. 314-011
Version 290925