

Ressource R2.07 : Coûts, marges et prix d'une offre simple

Parcours : Tronc Commun **Heures :** 18 heures dont 6 heures de TP

Descriptif

Contribution au développement de la ou des compétences ciblées :

- Comprendre les notions de coûts, de marge pour calculer la rentabilité d'un produit ou d'une opération commerciale et

vérifier la cohérence de la fixation du prix

Mots clés : Charge – coût – marge – stock

Contenu Pédagogique

Contenu :

- Notion de coûts / charges
- Différence charges variables/ fixes et directes/ indirectes, seuil de rentabilité simple
- Application de la méthode des coûts complets et de la méthode des coûts variables
- Méthode de valorisation des stocks

Compétences Ciblées

Conduire les actions marketing, Vendre une offre commerciale, Communiquer l'offre commerciale

Apprentissages Critiques Liés

- AC13.04
- AC12.03
- AC12.04
- AC13.02
- AC12.02
- AC11.04

CONTACTS RÉFÉRENTS TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Mickaël MILLET
Secrétariat

Caroline MILCENT-MONTIER
Zarhaa KHALED

Chef de département – mickael.millet@univ-lehavre.fr
iut-sec-tc@univ-lehavre.fr

Dir. EDT / Apprentissage – caroline.milcent-montier@univ-lehavre.fr
Directrice des études BUT 1 – zarhaa.khaled@univ-lehavre.fr