

# DU COÛT DE REVIENT AU PRIX DE VENTE : MAITRISER SES PRIX DE VENTE

## Objectifs

être capable de calculer son prix de revient pour construire son prix de vente et améliorer sa stratégie commerciale.

## Pré-requis

Aucun pré-requis nécessaire

## Contenu

Définition du cout de production, prix de revient, du prix • de vente, les indicateurs qui les composent Choix des productions sur lesquels travailler (légumes, • volailles), validation des options retenues pour leur calcul Début du remplissage de la grille par chaque producteur et prise en main de l'outil

Entre les deux sessions : chercher dans la comptabilité et autres documents nécessaires au remplissage de la grille.

- Retours sur la collecte des indicateurs (temps de travail etc...) et échanges sur les difficultés rencontrées
- Partage des prix de revient calculés, analyse collective (itinéraires techniques, productivité, temps de travail), réflexion autour des améliorations possibles
- Définition et passage du prix de revient à un prix de vente (prix du marché)
- Analyse collective
- Bilan de la formation

## Modalité d'enseignement

présentiel

## Méthodes et moyens pédagogiques

Méthode développée par la FNAB depuis 2010 (outil Excel)

## Moyens matériels

diaporama, documents supports écrits

## Modalités d'évaluation des acquis

Evaluation croisée

## Dates, lieux et intervenants

**08 avr 2021**

09:00 - 17:00 (14hrs)

Avignon

84000

Coralie Pireyre, FRAB Aura

## Infos complémentaires



• AGRIBIO 84 •  
Les Agriculteurs BIO du Vaucluse

**Durée de la formation** 2 jour(s)

## Tarifs

## Plus de renseignements

Oriane Mertz

oriane.mertz@bio-provence.org

AgribioVaucluse

**Taux de satisfaction** : %



**Modalités d'accès** :