

Construire sa politique de prix en toute sécurité dans un GE

Contexte

La maîtrise des bases juridiques, financières, marketing et commerciales apparaissent indispensables pour optimiser la politique de prix d'un Groupement d'Employeurs.

En effet, le prix des prestations délivrées par le GE se doit de respecter des obligations qui s'imposent à lui. Le CRGE vous propose donc une formation collective de 7 heures afin de construire la politique de prix de vos prestations en toute sécurité.

Objectifs pédagogiques et compétences visées

➔ Etre capable de :

- Maîtriser les bases juridiques, financières, marketing et commerciales pour optimiser le prix des prestations délivrées par le GE dans le respect des obligations qui s'imposent à lui.



Prérequis

Connaître les principes de fonctionnement d'un Groupement d'Employeurs et les bases de la comptabilité.

Date :

29/09 & 6/10/2022

14h - 17h30

Durée :

2 demi-journées de 3h30 de formation
soit 7h au total

Lieu :

A distance

Public visé



- Dirigeants salariés d'un GE
- Administrateurs responsables de la politique de prix d'un GE

Les prestations de service du Groupement d'Employeurs

- Finalité et cadrage légal
- Politique d'offre : mise à disposition et autres prestations

La construction du coût de revient

- Analyse comptable et comptabilité analytique
- Charges fixes et charges variables
- Charges directes et charges indirectes
- Salaire et charges sociales
- Frais de mission
- Coût complet et coût marginal

Les limites et les risques de la politique de prix

- Fiscalité des GE
- Le traitement des subventions et des primes à l'emploi
- Gestion des excédents

La politique de prix

- La valeur vue par le client
- Le marché et la concurrence
- Prix fixe, variable, différencié...
- La décision politique
- La communication de commercialisation

Exercices et cas pratiques appliqués aux GE

- Analyse des grands postes du compte de résultat et du bilan d'un GE
- Identification des charges par nature
- Analyse des coûts salariaux
- Outil de simulation
- Construction d'argumentaires de commercialisation

Formateur

Economiste de formation et ancien directeur général d'OPCA, Philippe JAUMEAU a créé PHJ Conseil en 2013. Formateur généraliste, il possède une bonne connaissance des Groupements d'Employeurs et de leurs spécificités.

Philippe JAUMEAU

Moyens pédagogiques et techniques

Formation en distanciel combinant une pédagogie active d'appropriation des apports théoriques et des séquences pratiques.

- Analyse de documents
- Cas concrets
- Exercices

Suivi et évaluations



Evaluation des acquis : quizz écrit autocorrigé à la fin de chaque module



Evaluation de la satisfaction : questionnaire à l'issue de la formation

La formation répond aux dispositions de l'article L.6313-2 du Code du travail et peut à ce titre être prise en charge par l'OPCO au titre du plan de développement des compétences.

Coût pédagogique



600 € nets de TVA
par stagiaire (GE adhérent 2022)

780 € nets de TVA
par stagiaire (GE non adhérent
2022)

Contact pédagogique

Ludovic DESILES
formation@crge.com

Contact administratif

Céline GUIGNARD
formation@crge.com

Chaque participant devra disposer de l'équipement informatique lui permettant de suivre la formation en distanciel dans des conditions optimales : écran, caméra et système audio de qualité et liaison internet stable avec bande passante supportant image et son.

Référent Handicap : Contactez-nous au 05 49 88 25 57 pour toute adaptation.

