

Prix et marge en agence d'emploi

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Enjeux

Maîtriser le fonctionnement de la marge brute en agence d'emploi et mesurer l'impact de son prix de vente

Public

Collaborateurs agence d'emploi débutant ou en intégration

Prérequis

– Venir avec un état des marges agence ou individuel ;
– Être équipé d'une calculette le jour de la formation et si possible d'un ordinateur portable.

Durée

1 jour / 7h

Animation

François Coutier

Consultant expert en formation et accompagnement des agences d'emploi

Tarif

Nous consulter

Sanction

Attestation de fin de stage

Renseignements

Assolem – François Coutier
23 rue des Rancy – 69003 Lyon
06 71 61 42 59
francois.coutier@assolem.com
www.assolem.com

Les participants seront en capacité de :

- Comprendre la notion de prix de revient ;
- Mesurer l'impact de son prix de vente et des allègements sur le calcul de la marge brute ;
- Identifier les sources de fuite de marge et les sources marge additionnelle.

CONTENU

Introduction

- Situer le contexte de MB en agence d'emploi ;
- Comprendre l'équation magique du travail temporaire et différencier marge brute et marge nette.

Comprendre et calculer son prix de revient agence

- La rémunération d'un intérimaire ;
- Les charges patronales ;
- Le versement transport ;
- Le taux d'AT/MP ;
- Intégrer le cout de la mutuelle.

Comprendre le principe des allègements de charges patronales (allègement Fillon).

Comprendre son évolution et mesurer l'impact sur la MB globale selon différents scénarios.

Érosion de la marge : comment l'éviter ou la contenir ?

- Intégrer la notion de frais incidents : intempéries, jours fériés non facturés, congés pour événements familiaux...
- Les frais professionnels non valorisés.

L'importance du prix de vente :

- Les éléments client à prendre en compte ;
- Calculer un prix de vente à partir d'une marge souhaitée (outil calculette et grille de prix) ;
- Compenser une marge trop faible par une marge additionnelle : les tendances à prendre en compte.

MOYENS PÉDAGOGIQUES / ENCADREMENT

- Apports théoriques ;
- Support pédagogique remis aux stagiaires (outils calculette et grille de prix) ;
- Finalisation de son **plan individuel de progrès** ;
- Exercices pratiques (**calcul et simulation d'impact...**) ;
- Calculette et calculette de marge et grille de prix sur Excel ;
- Échanges multimodaux (individu, binôme et grand groupe) ;
- Quiz d'évaluation des acquis et évaluation de la formation.