

SAVOIR DEFINIR LE PRIX DE SES ACTES DANS UN CABINET VETERINAIRE

OBJECTIFS

Optimiser la rémunération du dirigeant dans la gestion et le développement de la clinique vétérinaire

- Comprendre les éléments comptables liés à l'établissement de la 2035
- Optimiser l'activité en fonction de sa rémunération

PROGRAMME

- Le contexte actuel et les scénarii envisageables
- Les données comptables générales du secteur
 - Poids des matières premières
 - Poids des autres charges
 - Poids des frais de personnel
- La composition du Chiffre d'Affaires : les activités
 - Le recensement des activités
 - L'affectation des charges
 - La détermination du résultat par activité
- Le calcul du coût d'un acte
 - Charges directes
 - Charges indirectes
- Mises en pratique et simulations
 - L'utilisation de l'outil de calcul sur tableur
 - La stratégie de prix de vente du cabinet

PUBLIC ET PRE-REQUIS

- Responsables de cliniques vétérinaire
- S'impliquer lors de la formation
- Etre en mesure de mettre en pratique les techniques présentées lors de la formation

INTERVENANT

- La formation est assurée par une formatrice spécialisée en comptabilité et gestion patrimoniale

MODALITES D'EVALUATION

- Evaluation par le formateur : mise en situation et reformulation (Attestation de formation individualisée)
- Évaluation par le stagiaire : questionnaire d'évaluation
- Evaluation par le dirigeant : entretien post-formation

MODALITÉS PEDAGOGIQUES*

- Durée : 7 heures sur 1 jour
- Outils et techniques pédagogiques :
 - Paperboard, échanges/discussions
 - Mise en situation
 - Remise de documentation

* Le contenu et l'organisation de la formation seront adaptés à la demande et aux spécificités du client.