



Notions clés de gestion pour le boucher

Objectifs pédagogiques :

- ✓ Maîtriser son milieu et analyser les achats
- ✓ Étudier les différents rendements en boucherie
- ✓ Inculquer les bases de calcul d'un prix de revient en boucherie
- ✓ Développer ses connaissances (marges, TVA, taxes, frais...)

Programme :

Analyse de l'entreprise

- Étude globale de l'entreprise :
 - Organisation interne, positionnement sur le marché
 - Forces, faiblesses, opportunités et menaces (SWOT)
- Audit des fournisseurs : importance de la fiabilité et qualité des approvisionnements
- Analyse des achats réalisés :
 - Volumes, coûts, délais, optimisation des commandes et gestion des stocks

Rendements et gestion des produits

- Rendements à l'abattage :
 - Différence entre viande commercialisable, commercialisée et consommable
 - Facteurs influençant les rendements
- Gestion efficace des produits :
 - Traçabilité, suivi des pertes, mise en valeur des pièces et valorisation optimale

Calcul du prix de revient

- Définition et enjeux
- Méthodes et outils de calcul

Marges et fiscalité

- Différentes marges commerciales :
 - Marge brute, nette, par produit
 - Impact sur la stratégie commerciale
- Fiscalité applicable au secteur boucherie :
 - TVA et taxes spécifiques
 - Obligations légales et optimisation fiscale



Sur demande



Durée 7 h, 1 jour



ENILV La Roche sur foron



Format Présentiel



Tarifs 280 €



Certifiant Non



Prérequis Aucun



Public SAL, DIR