Etape n° 5 – objectif global: optimiser les ventes –

24.00 €. Effectuez les calculs, si nécessaire.

Détail de votre calcul >

C 4.3.3 S 4.5.2

ce

C4 – Participer à l'exploitation commerciale du point de vente – Thème n°6 : Calculer une marge et un prix de vente TP N°1 des chapitres n°1 et 2 : les côuts et la marge ; les différents déterminants de la fixation du prix de vente

TP N°1 des chapitres n°1 et 2 : Les coûts et les marges ; les déterminants du prix de vente

Objectifs: être capable de calculer une marge, un prix de vente: de repérer l'incidence des charges fixes et variables sur la détermination du prix, identifier les composantes du prix de vente et la TVA, calculer la marge en valeur, en pourcentage; aplliquer un coefficient multiplicateur; déterminer le prix de vente toutes taxes comprises; être capable de calculer une marge, un prix de vente: de repérer l'incidence des charges fixes et variables sur la détermination du prix, identifier les composantes du prix de vente et la TVA, calculer la marge en valeur, en pourcentage ; appliquer un coefficient multiplicateur ; déterminer le prix de vente toutes taxes comprises.

Vous êtes en période de formation dans la boutique de prêt-à-porter Jules à Cambrai (59). Votre tuteur. Mr jimmy DAYPRIPARTOU, vous charge ď

ous etes en penoue de formation dans	a boutique de pret-a-porter	Jules a Carribrai ((37). Volle luteur, IVII JIIIIIIII	DATI KII AKTOU,	vous chary
'effectuer divers calculs pour l'aider dans	son travail.				
TRAVAIL A FAIRE:					
ACTIVITÉ Nº1.					

7	EIIE	ectuez les calculs	s et travaux t	J-uessous.											
0	Un	des produits de	la collection	hiver est	soldé à 27.9	3 € 8	après avoir	bénéficié (d'une remise	de 20%	S. Calculez le	e prix de	e vente i	initial c	le

produit. Vous porterez le détail de votre calcul ci-dessous et vous complèterez l'étiquette-prix prévue à cet effet (annexe n°1) Détail de votre calcul > ② Votre tuteur a reçu un blouson en daim 250 € H.T. Le fournisseur (siège social de Jules France) lui accorde une remise de 10 %, puis un escompte de 2 %. Sachant que votre tutrice applique sur cet article un taux de marque de 30% et que le taux de T.V.A est de 19.6%, calculez : le prix d'achat du blouson, le prix de vente H.T, le prix de vente T.T.C la marge réalisée par votre tutrice. Portez vos réponses et vos calculs dans le tableau ci-dessous. Marge: Prix d'achat Prix de vente H.T Prix de vente T.T.C Calculs: Calculs: Calculs: Calculs: Résultat : Résultat : Résultat : Résultat : → étiquetez l'article au prix correspondant (annexe n°1). S Vous effectuez une action promotionnelle exceptionnelle durant 8 jours sur les débardeurs. Vous effectuez une remise de − 25% sur le prix initial du produit (30.27 €). Calculez le nouveau prix de vente à proposer aux clients et à étiqueter sur les produits. Vous porterez le détail de vos calculs ci-dessous, et complèterez l'étiquette-prix correspondante (Annexe n°1). Détail de votre calcul > O Vous ressortez des articles de votre réserve, pour les écouler, dont le pull « violette » au code EAN n°38481025001. Cependant les prix y figurant sur les étiquettes sont encore indiqués en Francs. Vous devez donc les convertir en €uros. Quel sera donc le prix de ce pull que vous devrez étiqueter (en annexe n°1). -Vous tiendrez compte du taux de conversion franc/euro ainsi que de la règle des arrondis. Détail de votre calcul >

• Lors de la braderie « Les Folies du Cambrésis » vous installez un stand promotionnel à l'extérieur du magasin, devant la vitrine. Les articles à défaut ou de fin de collection ou de second choix. Choisissez l'étiquette prix correspondante (annexe n°1) et étiquetez le pantalon « POLAU » au prix initial de

Etape n° 5 – objectif global: optimiser les ventes –

C 4.3.3 S 4.5.2

C4 – Participer à l'exploitation commerciale du point de vente – Thème n°6 : Calculer une marge et un prix de vente TP N°1 des chapitres n°1 et 2 : les côuts et la marge ; les différents déterminants de la fixation du prix de vente

6 Vous effectuez une opération commerciale qui propose une réduction de prix sur l'achat de deux chemises. En effet, le lot de 2 chemises est offert au client au prix de 50 €. Cette opération commerciale permet au client d'obtenir 20% de réduction sur le prix initial de la chemise. Mentionnez sur

l'étiquette correspondante (en annexe n°1) l	e prix d'une chemise (sans promotion), et le montant du lot.
Détail de votre calcul	>

• Une opération commerciale est mise en place durant 2 mois, sur un ensemble au prix exceptionnel de 91.97 € H.T. Complétez l'étiquette qui sera knogotée sur les ensembles de cette opération (annexe n°1) et effectuez les calculs nécessaires.

Détail de votre calcul ➤

Affichez le prix en Francs du tee-shirt manche longue 100% coton (taille L) à 22.70 €. Portez directement votre résultat sur l'étiquette prévue (annexe n°1).

• Recensez parmi les prix affichés ou calculés qui figurent en annexe n°1 ceux qui sont qualifiés de « prix ronds » et ceux qui sont des « prix magiques » (remarque : vous relèverez que les prix affichés en Euros). Portez vos réponses dans le tableau ci-dessous

RECENSEMENT DES PRIX AFFICHÉS EN €uros COMME :							
PRIX RONDS: PRIX MAGIQUES:							
\rightarrow							

ACTIVITÉ N°2:

- → Effectuez les calculs et travaux ci-dessous.
 - Vous vendez un article 24.90 €T.T.C (TVA 19.6%); votre tutrice l'a acheté à 15.20 F H.T.
 - Calculez la marge,
 - Calculez le taux de marque,
 - Calculez le coefficient multiplicateur.

PA HT	PV HT	PV TTC	MARGE	Taux de MARQUE	Coef MULTIPLICATEUR
	Calcul:		Calcul:	Calcul:	Calcul:
15.20 €		24.90 €			
13.20 €		24.30 C			
	Résultat :		Résultat :	Résultat :	Résultat :

2. Pour vous entraîner à effectuer différents calculs, votre tuteur vous demande de compléter le tableau ci-dessous en fonction des données fournies.

Article :	Prix d'achat HT	Prix de vente HT	TVA (19.6%)	Prix de vente TTC	Marge commerciale	Coefficient multiplicateur	Taux de marque	Taux de marge
Cravatte JO	18.00 €	20.00 €						
Veste GORRTY		38.65 €					40 %	
Pantalon FERVI	20.00 €						35 %	

C4 – Participer à l'exploitation commerciale du point de vente – Thème n°6 : Calculer une marge et un prix de vente TP N°1 des chapitres n°1 et 2 : les côuts et la marge ; les différents déterminants de la fixation du prix de vente

