

### Chapitre III - S'approprier les modules EA comme aide à la décision

21. 3 objectifs de base .....	141
22. 30 principaux blocs en Economie d'Affaires .....	143
23. Accès aux 40 modules de simulation .....	147
24. Une pédagogie inversée .....	151
25. Initiation à l'usage des premiers modules .....	153
26. Et si on se faisait un petit quiz ? .....	155

### Partie 2 - Approche pratique et utilitaire

#### Chapitre IV - 5 modules pour commencer

Fiche Module 1 - Convertor, le module de départ .....	161
Fiche Module 2 - Identifier les 5 façons de calculer la valeur ajoutée .....	165
Fiche Module 5 - Différencier les % et les coefficients .....	169
Fiche Module 6 - Faire des règles de 3 avec les coûts .....	173
Fiche Module 10 - Préférer offrir une gratuité plutôt qu'une remise .....	177

#### Chapitre V - Devenir un bon commercial avec les modules «Vente & Revente»

Fiche Module 3 - Facile d'établir un PV précis et rapide .....	183
Fiche Module 9 - Gain sur éclatement de remises en «cascade» ....	187
Fiche Module 11 - Partage de l'effort tarifaire avec les fournisseurs ..	191
Fiche Module 12 - «Gonfler» ses prix pour négocier sans se tromper ..	195
Fiche Module 13 - Fixation objective d'un vrai PV marché .....	199
Fiche Module 14 - Vous êtes +cher, non la concurrence est -chère ..	203
Fiche Module 15 - Effort commercial d'un côté, remise de l'autre ....	207
Fiche Module 16 - Quels sont les points d'équilibre en Qté, CA, % ? ..	211
Fiche Module 17 - 5 indicateurs pour rattraper les ventes remisées ..	215
Fiche Module 22 - L'idéal pour calculer le prix de revente .....	219
Fiche Module 28 - Calcul de la remise maximale à négocier .....	223

## Sommaire

Conseils d'utilisation Multi Play .....	7
Présentation de l'auteur & Remerciements .....	8
Préambule.....	15

### Partie 1 - Approche théorique et didactique

#### Chapitre I - Pourquoi l'EA est-elle si importante ?

1. L'Economie d'Affaires c'est quoi ? .....	17
2. Time is money, Business is EA .....	23
3. Qui est directement concerné ? .....	25
4. Les raisons de s'intéresser à l'Economie d'Affaires .....	27
5. Matrices de Management du Prix .....	31
6. Les principales situations commerciales .....	35
7. Lexique général des notions utilisées en EA .....	37

#### Chapitre II - Introduction aux règles universelles du jeu commercial

8. La notion de jeu commercial .....	65
9. Complémentarité du duo PV/NO .....	67
10. PV et NO de référence .....	69
11. Adéquation de l'Offre et de la Demande .....	73
12. La défense économique des intérêts du vendeur .....	75
13. Le rôle de l'acheteur professionnel .....	79
14. 3 grands styles de négociation .....	87
15. 5 grandes stratégies commerciales de base .....	93
16. 7 postures majeures en négociation .....	97
17. 7 principes de réciprocité en affaires .....	105
18. 12 couples de matrices universelles en négociation .....	111
19. Les 12 règles universelles de la méthode «R» .....	123
20. La négociation hors tarif et ses 130 postes en NO .....	129

Fiche Module 36 - Calcul du PR via les coûts réels .....	341
Fiche Module 37 - Calcul du PR via les charges constatées .....	343
Fiche Module 38 - Calcul du PR via une Entrée directe en % .....	345
Fiche Module 39 - Calcul des provisions .....	347
Fiche Module 40 - Matrice de variation du Prix de Revient et PV HT..	349

### Partie 3 - Approche applicative & Assistance

#### Chapitre X - Applications

27. Politiques de Prix & Principales méthodes utilisées .....	363
28. Quel est mon Taux de Marque ? .....	373
29. Comment défendre ma marge brute ? .....	375
30. Ne pas dépasser la ligne blanche de l'effort commercial .....	377
31. Pourquoi jouer sur les délais de paiement ? .....	379
32. Réussir à imposer un prix marché objectif .....	381
33. En combien de temps rentabiliser un stock ? .....	383
34. Le Pricing pour <i>les nuls</i> .....	385
35. Quel module selon la notion utilisée ? .....	387
36. Quels modules selon la fonction ou le métier ? .....	389

#### Assistance

37. Helping .....	391
38. Comment m'orienter dans Bibl'EA ? .....	393
39. Réponses aux exercices proposés .....	395

#### Rappel : 5 accès directs aux fiches modules

- . Pages 11-13 : Via le sommaire
- . Page 143 : Via numérotation des blocs
- . Pages 147-149 : 40 modules accessibles sur site
- . Pages 387-389 : Modules selon notion et métier
- . A chaque en-tête de chapitre IV à IX

#### Chapitre VI - L'efficacité client avec les modules «Achats»

Fiche Module 21 - La quadrature rapide du PA .....	229
Fiche Module 23 - PA à négocier selon budget ou Prix de revente.....	233
Fiche Module 24 - Affinement des remises selon les objectifs d'achat	237
Fiche Module 25 - Arbitrage de prix entre plusieurs fournisseurs .....	241
Fiche Module 26 - Un vrai comparateur de prix .....	245
Fiche Module 27 - Contribution des achats au profit de l'entreprise	249
Fiche Module 29 - Chiffrage du Coût d'achat admissible .....	253
Fiche Module 33 - Simuler un objectif de bénéfice brut en Revente	257
Fiche Module 34 - Tableau de bord de l'acheteur .....	261

#### Chapitre VII - Vendre c'est bien mais encaisser c'est mieux avec les modules « Paiement »

Fiche Module 4 - Rapport entre TVA et profit .....	271
Fiche Module 7 - Change & Parité avec 3 monnaies différentes .....	275
Fiche Module 30 - Pénalités de retard & Escompte paiement anticipé	279
Fiche Module 31 - Paiement différé & Crédit client/fournisseur .....	283

#### Chapitre VIII - S'intéresser de près aux ratios de vente avec les modules «Enjeux commerciaux»

Fiche Module 8 - Impact des remises sur la commission du vendeur	289
Fiche Module 19 - Tableau de bord complet du vendeur .....	295
Fiche Module 20 - Principaux ratios commerciaux .....	305
Fiche Module 32 - Rentabiliser les rotations de stocks .....	319

#### Chapitre IX - Devenir un expert en construction et variation du Prix de Revient avec les modules «Pricing»

Fiche Module 18 - Actualiser ou réviser ses prix .....	327
Fiche Module 35 - Matrice de construction du Prix de Revient .....	331