

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