



SOMMAIRE

CHAPITRE 1 LES OPÉRATIONS DE RÈGLEMENT.	13
DÉFINITION ET PRÉSENTATION DE LA FACTURE.	13
LA TVA (TAXE SUR LA VALEUR AJOUTÉE).	14
LES RÉDUCTIONS COMMERCIALES.	16
LES RÉDUCTIONS FINANCIÈRES.	16
CHAPITRE 2 LES MARGES DE MANOEUVRE DANS LA NÉGOCIATION COMMERCIALE	23
LA FIXATION DU PRIX	23
LES RÈGLEMENTS ET LES FINANCEMENTS	26
LA MARGE COMMERCIALE	27
CHAPITRE 3 L'ANALYSE DU PORTEFEUILLE CLIENT	37
COMPOSITION D'UN PORTEFEUILLE CLIENT	37
LA GESTION ET LA RENTABILITÉ DU PORTEFEUILLE CLIENT	38
CHAPITRE 4 LA GESTION DU RISQUE CLIENT	45
LAPRÉVENTION DU RISQUE D'IMPAYÉ	45
LA SOLUTION POUR FAIRE FACE AU RISQUE CLIENT	48
CHAPITRE 5 LA PLANIFICATION DES ACTIONS COMMERCIALES	55
LES DIFFÉRENTS PLANS D'ACTION COMMERCIALE	55
LA MÉTHODOLOGIE DU PLAN D'ACTION COMMERCIALE	56
L'ALLOCATION DES RESSOURCES	56
LES OUTILS DE PLANIFICATION	57
CHAPITRE 6 LES COÛTS COMMERCIAUX	71
DÉFINITION DU COÛT COMPLET	71
INTÉRÊTS DE LA MÉTHODE	71
MÉTHODE DE CALCUL	72
FORMULE	73
CHAPITRE 7 LA RENTABILITÉ DES ACTIONS COMMERCIALES	81
LA DISTINCTION ENTRE CHARGES FIXES ET CHARGES VARIABLES	81
LE SEUIL DE RENTABILITÉ ET LE POINT MORT	82
LE COMPTE DE RÉSULTAT DIFFÉRENTIEL	83
FORMULES À APPLIQUER	84

CHAPITRE 8 | LE BUDGET DES ACTIONS COMMERCIALES ET L'ANALYSE DES ÉCARTS 91

LES BUDGETS PRÉVISIONNELS 91

LE BUDGET DE TRÉSORERIE 91

CHAPITRE 9 | CORRIGÉS 101