

**CURSO DE CAPACITAÇÃO**

**FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA NA INDÚSTRIA**

|  |  |
| --- | --- |
| **APRESENTAÇÃO**  |  |

**Objetivo:**

Apresentar aos participantes, de forma 100% prática, o desenvolvimento e construção da estrutura do custo real de fabricação dos produtos; a formação do preço final ideal de venda; a margem de contribuição necessária para gerar lucros; o ponto de equilíbrio por produto. Capacitar a detectar os produtos que geram prejuízo e/ou lucro e o que fazer para melhorar o rendimento. Capacitar a fazer análise crítica da venda mensal, produto a produto. Desenvolver um projeto completo de estruturação de custos de um produto

**Público-Alvo:**

Profissionais atrelados a cálculos de estruturas e preço final de venda de produtos fabricados e vendidos, formadores do preço final de venda, analistas de custos produtivos, empresários, gerentes de produção, gerentes de custos do produto, gerentes de vendas, gestores produtivos, contadores, financeiros, pessoas interessadas nesta área e profissionais que desejam reciclagem.

**Conteúdo Programático:**

**Métodos de Custeio**

* Prática da Margem contribuição e Custo hora;
* Prática do Conceito do custo P P (margem de contribuição em conjunto com custo hora);

**Margem de Contribuição (primeiro P)**

* Margem de contribuição da empresa e custo fixo, como apurar;
* Margem de contribuição por produto, como apurar;
* Ponto de equilíbrio da Margem de contribuição no DRE;
* Calculo do preço de venda pela margem contribuição;
* Exercícios e análise do custo pela margem nos produtos;
* Soluções na gestão quando do prejuízo na margem contribuição;
* Porque e como diminuir a margem necessária da empresa;
* Entender que o método por margem sozinho, poderá não gerar lucros.

**CONSTRUÇÃO DE UMA EMPRESA MODELO**

**Mapa por Centro de Custo (segundo P)**

* Desenvolvimento de uma empresa modelo completo no Mapa de Custo;
* Determinar os Centros de Custo ( Adm + Ind. + Dir);
* Definindo e construindo parâmetros (área, Kws, horas produtivas);
* Definindo e construindo o imobilizado e depreciação;
* Definindo e construindo folha de pagamento + encargos;
* Definindo e construindo benefícios da folha de pagamento;
* Definindo e construindo despesas de rateio pelo parâmetro;
* Como definir as despesas do custo fixo (pelo balanço, pelo relatório desp. geral);
* Definindo e construindo despesas Adm + Indiretas + Diretas;
* Entendimento do porque despesa adm. (índice adm.), fora do custo direto hora;
* Definindo e construindo as despesas e índice Administrativo;
* Definindo tipos de rateio do custo indireto no direto;
* Definindo o custo hora por centro de custo direto da empresa modelo;
* Definindo a margem de contribuição da empresa modelo;
* Definindo o índice administrativo da empresa modelo;
* Conhecendo a importância do custo hora;
* Exercício e análise de estrutura de produtos com custo hora;
* Soluções na gestão quando do prejuízo no custo hora;
* Porque e como diminuir o custo do centro por custo hora (custo fixo).

**Formação do Custo do Material e M.O. Externa**

* Parâmetros de compras de material produtivo; (Icms, pis , cofins , frete...);
* Construindo o custo dos materiais e terceiros externo produtivo;
* Definindo a aplicação dos materiais e terceiros nos produtos;
* Exercícios de construção do custo de materiais.

**Formação do Custo de Produção**

* Formação do custo de produtos individuais da empresa modelo ( 10 produtos);
* Cálculo da matéria prima dos produtos individuais, embalagens, terceiros;
* Cálculo do custo de Mão de Obra interna dos produtos individuais;
* Calculo do custo hora e estrutura de produção;
* Gestão de fabricação. Análise e prática;
* Cálculo do custo total de produção e unitários do custo de produção por produto.

**Cálculo do Preço Final de Venda**

* Calculo dos 10 produtos da empresa modelo;
* Definindo o Mark Up necessário;
* Aplicando o índice Adm;
* Como encontrar o valor da margem de contribuição por produto;
* O lucro apostado no Mark Up não é lucro, saiba por que;
* Como calcular o valor mínimo a ser vendido por margem de contribuição/por custo hora;
* Definir qual melhor preço de venda (por margem ou por custo hora?);
* OBS: A definição é por produto. Método P P;
* Definir o valor real de lucro por produto e como detectar;
* Entender como analisar produtos fabricados P P ou Mix;
* Entender porque o P P traz lucro certo e o Mix toma do lucro;
* Simular o preço de venda com variáveis diversas de lucro.

**Análise da Produção**

* Analisando a produção mensal e por produtos.
* Resolvendo pontos negativos na produção, solucionando o alto custo da produção;
* Resolvendo nova margem de contribuição, como?;
* Resolvendo novo custo hora, como?;
* Exercício e simulações com novos parâmetros de produção;
* Analisando as simulações e buscando soluções (em equipe).

**Análise das Vendas Mensais**

* Construindo o mapa de análise de lucro por produtos;
* Construindo mapa de produtos ( MP, Embal. ;Terc; MO; Encarg; Lucro;Margem, P P);
* Analisando pontos negativos e prejuízos. O que fazer? ;
* Simulando e analisando: vendido pela margem/custo hora/mínimo da margem. Qual Resultado?;
* Estudando soluções para rentabilidade negativa.

**Análise de uma Empresa com Prejuízo, (Como fazer gerar Lucro)**

* Apresentação pelo professor do resultado e como fazer para gerar LUCRO.

**Obs: Trazer calculadora simples. TRAZER SEU COMPUTADOR PARA TREINAMENTO**

**Ministrante: Siegmund Beulke -** Possui 27 anos de experiência na área de custos: Formado em Contabilidade; Consultor de custos, auditor, palestrante, programador de Excel, analista PCP, analista de logística de produção. Implantou ISO 9001, Programa 5Ss, CCQ em diversas empresas. Foi consultor de custos estruturais e preço final de venda em centenas de empresas em SP, MG e SC.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **CARGA HORÁRIA** |  | **DATAS E HORÁRIO** |  | **INVESTIMENTO** |
| 16 horas |  | CONSULTAR Das 8h30min às 17h30min |  | CONSULTAR |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **OPÇÕES DE PAGAMENTO** |  | **CONTATO COMERCIAL** |
| Boleto bancário ou  Cartão de crédito  |  | R. Dona Francisca, 364 - Centro Joinville SC[www.fceduca.com.br](http://www.fceduca.com.br)falecom@fceduca.com.br 47 3422-2200 47 99241-4456  |

*A* ***FC Educa*** *reserva-se no direito de realizar o curso somente após alcançar o número mínimo de alunos para a confirmação.*

***O conteúdo deste curso é de autoria e inteira responsabilidade do instrutor.***

*Consulte-nos sobre os cursos “in company” e outros de seu interesse.*