Técnico em Vendas

Custos e Formação de Preços

Professor: Jorge Augusto Costa

Conteúdo: Apresentação do Plano de Cursos e das Aulas

Custos para Tomada de Decisão

Data: 01 /08/2018

Prof. Jorge Augusto Costa

E-mail: jct.jac2705@gmail.com

Celular: 86 9.9851-5570 TIM WhatsApp e Telegram

Para participar do grupo Informe:

Nome, Cidade, Curso

Turno(manhã ou tarde)

Se é: Prof. ou aluno

Apresentação – Plano de Curso e das Aulas - Matriz

Módulo III

MATRIZ CURRICULAR DO CURSO TÉCNICO DE NÍVEL MÉDIO EM VENDAS CONCOMITANTE AO ENSINO MÉDIO - 2017

	MÓDULOS	COMPONENTES CURRICULARES - ÁREA PROFISSIONAL	CARGA HORÁRIA		
			TOTAL HORAS POR SEMANA	TOTAL DE SEMANAS	TOTAL HORAS COM MEDIAÇÃO TECNOLÓGICA
LEI 9394/96 / DECRETO FEDERAL Nº 5154/04 / DECRETO 14.628/11	MÓDULO I	Fundamentos da Administração	6	15,0	90
		Comportamento Organizacional e do Consumidor	6	10,0	60
		Gestão de Pessoas	6	10,0	60
		Fundamentos de Negociações	6	10,0	60
		TOTAL MÓDULO I	**24**		**270**
	MÓDULO II	Direito das Relações de Consumo	6	15,0	90
		Gestão de Financeira e Orçamentária	6	10,0	60
		Contabilidade Geral	6	10,0	60
		Fundamentos de Marketing	6	10,0	60
		TOTAL MÓDULO II	**24**		**270**
	MÓDULO III	Merchandising no PDV	6	15,0	90
		Estratégias e técnicas de Vendas	6	10,0	60
		Custos e Formação de Preços	6	10,0	60
		TOTAL MÓDULO III	**18**		**210**
	MÓDULO IV	Empreendedorismo	6	10,0	60
		Atendimento ao Cliente	6	10,0	60
		Logistica e Canais de Distribuição	6	10,0	60
		TOTAL MÓDULO IV	**18**		**180**
	Subtotal do curso		**84**	**77,5**	**930**
	Visita Técnica Orientada - VTO ou Trabalho de Campo Orientado - TCO		**0**	**0**	**30**
	Total geral do curso		**0**	**77,5**	**960**

NOTA: Serão realizdas simultaneamente aulas de dois componetes curriculares por semana até as suas conclusões para que se dê início das aulas dos próximo componentes curriculares

Apresentação – Plano de Curso e das Aulas

MÓDULO III	Merchandising no PDV	6	15,0	90
	Estratégias e técnicas de Vendas	6	10,0	60
	Custos e Formação de Preços	6	10,0	60
	TOTAL MÓDULO III	**18**		**210**

Apresentação – Plano de Curso e das Aulas

1. PLANO DA DISCIPLINA – Contabilidade Geral

1.1. Carga horária: Carga horária: 60 horas

40 horas IP-TV: 20 encontros de 2hs cada

20 horas presenciais: 10 encontros de 2 hs cada

Os temas previstos no plano da disciplina serão abordados nas aulas ministradas aqui pelo Canal IP-TV.

Às segundas-feiras e terças-feiras e

Às sextas-feiras, estes temas deverão ser revisados e complementados pelo professor presencial aí na escola mediante a realização de atividades e exercícios práticos

Apresentação – Plano de Curso e das Aulas

Competências:

- Compreensão dos elementos e conceitos por parte das empresas na análise dos custos e na formação do preço de venda e seu comportamento nas operações comerciais.
- Identificação dos diferentes critérios utilizados na formação do preço de venda a partir das diferentes óticas de custos e também aqueles baseados nos preços praticados pelo mercado e no retorno dos investimentos.

Apresentação – Plano de Curso e das Aulas

Competências:

- Compreensão dos conceitos e elementos básicos para a formação do preço de venda, tais como: Mark-up, parâmetros externos, efeitos tributários sobre as vendas e sobre a margem de lucro.

Apresentação – Plano de Curso e das Aulas

Habilidades

- Conhecer as áreas que influenciam na formação dos preços.
- Conhecer a estrutura do preço de venda.
- Conhecer os métodos de custeio.
- Conhecer os métodos utilizados para formação do preço de venda.

Apresentação – Plano de Curso e das Aulas

Habilidades

- Analisar os custos relativos ao capital e aos encargos financeiros.
- Elaborar preços para comercialização dos produtos ou serviços.
- Identificar o ponto de equilíbrio operacional.
- Conhecer o ciclo de vida de produtos e estrutura de mercado;

Apresentação – Plano de Curso e das Aulas

Bases Tecnológicas

- Áreas de influência: área que influenciam e são influenciadas na formação do preço de venda tais como: compras, estoque, custos, marketing, vendas e finanças.
- Estrutura do preço de venda.
- Componentes estruturais dos custos.
- Custos do capital e financeiro.
- Sistemas e métodos de custeio.

Apresentação – Plano de Curso e das Aulas

Bases Tecnológicas

- Métodos utilizados para formação do preço de venda baseados: no investimento, na maximização do lucro.
- Preços baseados no custo: custeio por absorção, custeio direto, preço de transferência, custeio ABC.
- Preço com base no mercado.
- Ponto de equilíbrio operacional.

Apresentação – Plano de Curso e das Aulas

Bases Tecnológicas

- Margens de segurança e de competitividade.
- Contabilidade de custos: aspectos conceituais e processos de controle.
- Contribuição dos sistemas de custos na análise dos processos produtivos.
- Ciclo de vida de produtos e estrutura de mercado.

Referências

BERNARDI, Luiz Antonio. **Manual de formação de preços: políticas, estratégias e fundamentos**. 3ª Ed. São Paulo: Atlas, 2004.

BEULKE, Rolando; BERTÓ, Dalvio José. **Precificação: igual sinergia do marketing + finanças**. São Paulo: Saraiva, 2009.

BRUNI, Adriano Leal. **A administração de custos, preços e lucros.** 4ª Ed. São Paulo: Atlas, 2010.

COELHO, Fabiano Simões. **Formação estratégica de precificação: como maximizar o resultado das empresas.** 2ª Ed. São Paulo: Atlas, 2009.

DUBOIS, Alexy; KULPA, Luciana; SOUZA, Luiz Eurico de. **Gestão de custos e formação de preços**. 3ª Ed. São Paulo: Atlas, 2009.

GUERREIRO, R. **Estruturação de sistemas de custos para a gestão da rentabilidade.** São Paulo: Atlas, 2010.

MORANTE, Antonio Salvador; JORGE, Fauzi Timaco. **Formação de preços de venda: preços e custos, preços e composto de marketing, preços e concorrência, preços e clientes**. São Paulo: Atlas, 2009.

NAGLE, Thomas T.; HOGAN, John E. **Estratégia e táticas de preço: um guia para crescer com lucratividade**. 4ª Ed. São Paulo: Prentice Hall Brasil, 2008.

Referências

Referências

Objetivo da Unidade I

Nesta unidade estudar:
Conceito de preço, gastos de uma empresa, a nomenclaturas para diferenciar os gastos.

Tipos de custos que uma empresa possui e a importância de segregá-los e organizá-los através dos principais métodos de custeio que temos na literatura.

Relação entre custo x volume produzido e lucro gerado de como calcular a quantidade mínima que uma empresa pode produzir para que ela não dê prejuízo.

Preço - Definição

- Coelho (2009, p.7)
  - "É a **expressão monetária** do **valor** de um **produto ou serviço**, podendo ser amplamente definido como o elemento mais flexível do composto de marketing."

Preço - Definição

- Kotler & Armstrong (2003, p.263)
  - Em sentido mais restrito, preço é a **quantia em dinheiro** que se **cobra** por um produto ou serviço. Em sentido mais amplo, é a soma de todos os valores que os consumidores trocam pelos benefícios de obter ou utilizar um produto ou serviço.

Como as empresas devem gerenciar seus preços?

- Integrar metas e objetivos organizacionais.
- Administrar a carteira de clientes e a manutenção dos negócios.
- Gerenciar e controlar seus custos e resultados.
- Captar recursos de forma assertiva, considerando riscos e retornos.
- Análise de custos, preços e ofertas dos concorrentes.

Introdução à Contabilidade de Custos

Custos... Afinal, o que é isso?

Definição de custos

- São essencialmente medidas monetárias dos sacrifícios com os quais uma organização tem que arcar a fim de atingir seus objetivos.

Razões da contabilidade de custos

- **Determinação do lucro:** empregando dados originários dos registros convencionais contábeis ou processando-os de maneira diferente, tornando-os mais úteis à administração.
- **Controle das operações** e demais recursos produtivos como os estoques, com a manutenção de padrões e orçamentos, comparações entre previsto e realizado.
- **Tomada de decisões:** o que envolve produção (o que, quanto, como e quando fabricar); formações de preços, escolha entre fabricação própria ou terceirizada.

Por que estudar os custos?

- **Atender necessidades gerenciais de três tipos:**
  - **informações sobre a rentabilidade e desempenho de diversas atividades da entidade;**
  - **auxílio no planejamento, controle e desenvolvimento das operações;**
  - **informações para a tomada de decisões.**

Surgimento de Dúvidas Cruéis

Minha empresa é um bom negócio?

Quanto eu estou ganhando?

Quais as melhores decisões a tomar?

Histórico

- Revolução Industrial ➡ século XVIII
- Empresas precisam de investimento. Onde conseguir? Bancos, indivíduos, outras empresas...
- Informações
- Foco inicial:
- avaliação de estoque;
- rentabilidade das empresas;
- tomada de decisão;
- métodos de custeio.

Histórico

- Como o resultado era calculado no início?

1º) Levantar estoques em termos físicos.

2º) Valor monetário = montante pago pelo item

Ou seja...

Estoques iniciais

(+) Compras

(-) Estoques finais

(=) Custo da mercadoria vendida

Histórico

- Caso de uma empresa comercial.
- A empresa EcoMad tinha 10 mesas que custaram $5 cada uma. Comprou mais 4 mesas a $ 5 cada uma e ficou no estoque final com 3 mesas. Qual o custo da mercadoria vendida?

	Qtd	Valor	Total
Estoque Inicial	10	$5	$50
(+) Comprar	4	$5	$20
(-) Estoques Finais	(3)	$5	$15
(=) Custo da Mercadoria Vendida	11	$5	$55

Histórico

Supondo venda por $ 77 e despesas vendas $ 7; adm. $ 6 e financeiras $ 4.

	Qtd.	Valor	Total
Vendas Líquidas	11	$7	$ 77
(=) Custo da Mercadoria Vendida	11	$5	$ 55
Estoque Inicial	10	$5	$ 50
(+) Comprar	4	$5	$ 20
(-) Estoques Finais	3	$5	$ 15
(=) Lucro Bruto			$ 22
(-) Despesas			
Vendas			$ 7
Administrativas			$ 6
Financeiras			$ 4
(=) Resultado Líquido			$ 5

As diferentes áreas da contabilidade

Contabilidade de Custos

Esquema Industrial

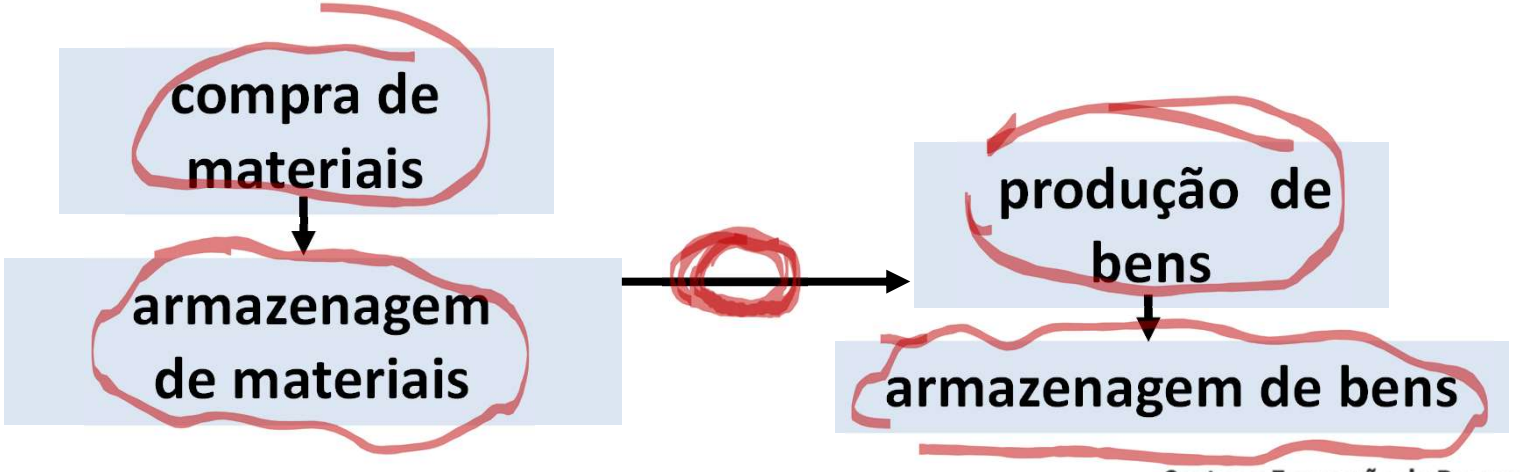
materiais
+
mão de obra
+
gastos gerais fabricação

→ produto pronto

Contabilidade de Custos

Ciclo Industrial

Uma empresa industrial visando atingir seu objetivo, completa o ciclo normal de suas atividades. Dessa forma:



Contabilidade de Custos

Custos X Despesas

- Custo ➔ gasto consumido na produção de bens.
- Ex.: consumo de matéria-prima, mão de obra etc.
- Despesa ➔gasto com bens/serviços com objetivo de gerar uma receita.
- Ex.: despesas com publicidade, com vendas, despesas administrativas etc.

O que é custo e o que é despesa?

Gasto na fábrica (produção)

CUSTO

Gasto no escritório (administração)

DESPESA

Componentes dos custos

- Materiais diretos
- Mão de obra direta
- Custos indiretos

Produto