

Inhoudsopgave

Hoofdstuk 1 Basisberekeningen	11
1.1 Inleiding	11
1.2 Doelstellingen	11
1.3 Soorten getallen	12
1.4 Optellen en aftrekken	14
1.5 Vermenigvuldigen en delen	16
1.6 Afronden van getallen	17
1.7 Schatten van getallen	19
1.8 De 'nul' in berekeningen	20
1.9 Basisbreuken, percentages, decimalen	21
1.10 Rekenen met procenten	29
1.11 Rekenen met decimalen	30
1.12 Rekenen met verhoudingen	31
1.13 Rekenen met (ongewogen) gemiddelde	33
1.14 Rekenen met maten	34
1.15 Beroepsgericht rekenen en goederenstroom	42
1.16 Prijsbepaling op basis van gewicht, aantallen of volume	45
1.17 Betalen	46
1.18 Begrippen	57
1.19 Eindopdrachten	58
 Hoofdstuk 2 Prijsberekening met winstopslag: van inkoopprijs naar verkoopprijs	 63
2.1 Inleiding	63
2.2 Doelstellingen	63
2.3 Rekentechnieken voor berekenen van prijzen	63
2.4 De netto-inkoopprijs	66
2.5 De netto-verkoopprijs	69
2.6 De bruto-verkoopprijs = consumentenprijs	71
2.7 Betalen	73
2.8 Begrippen	84
2.9 Eindopdrachten	85
 Hoofdstuk 3 Prijsberekening met winstmarge: van marge naar verkoopprijs	 89
3.1 Inleiding	89
3.2 Doelstellingen	89
3.3 Het belang van de prijs	90
3.4 De prijs vaststellen	93
3.5 Begrippen	100
3.6 Eindopdracht	101
 Hoofdstuk 4 Prijsberekening met constante en variabele kosten: de standaardkostprijs-methode	 103
4.1 Inleiding	103
4.2 Doelstellingen	103
4.3 Constante en variabele kosten	104
4.4 De standaardkostprijs	107
4.5 Break-evenanalyse	121
4.6 Break-evenanalyse en dekkingspercentage	130
4.7 Gewenste omzet en veiligheidsmarge	133
4.8 Van verkoopresultaat naar bedrijfsresultaat	144
4.9 Van standaardkostprijs naar verkoopprijs	148
4.10 Samenvatting	152
4.11 Begrippen	155
4.12 Eindopdracht	156

Hoofdstuk 5 Prijsberekening met directe en indirecte kosten: de opslagmethode	157
5.1 Inleiding	157
5.2 Doelstellingen	157
5.3 Directe en indirecte kosten	158
5.4 De primitieve/uniforme of enkelvoudige opslagmethode	160
5.5 De verfijnde/gedetailleerde of meervoudige opslagmethode	166
5.6 Kostenverdeelstaat	176
5.7 Van directe en indirecte kosten naar verkoopprijs	185
5.8 Begrippen	187
5.9 Eindopdrachten	187
 Hoofdstuk 6 Prijsberekening: kortingen en toeslagen	 189
6.1 Inleiding	189
6.2 Doelstellingen	189
6.3 Verkoopformulieren	190
6.4 De prijsstelling en offertes/facturen	197
6.5 Leverings- en betalingscondities/-voorwaarden	201
6.6 Begrippen	203
6.7 Eindopdrachten	205
 Hoofdstuk 7 Commerciële kengetallen	 207
7.1 Inleiding	207
7.2 Doelstellingen	207
7.3 Omzet en exploitatie	208
7.4 Omzet-kengetallen en analyse	211
7.5 Omzet prognose en seizoensinvloeden (indexberekening)	230
7.6 De potentiële omzet (marktvraag)	233
7.7 Analyse verkoop- en distributiekanaal	249
7.8 Conversie	255
7.9 Distributiegetallen	265
7.10 Begrippen	270
7.11 Eindopdrachten	273