

Définir ses prix de vente et son offre commerciale

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

CIA 17-79
POIRIER
07.61.97.33.19
karine.poirier@cmds.chambagri.fr

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Inscription obligatoire par un conseiller
en insertion professionnelle

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

Pas de conditions d'accès réglementaires

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de
professionnalisation
possible ?

Non

Objectif de la formation

• Calculer son prix de revient afin de définir un prix de vente permettant de s'assurer un revenu. • Identifier des leviers/arguments pour négocier avec ses clients.

Contenu et modalités d'organisation

J1 • L'intérêt de réaliser son prix de revient. • La méthode pour calculer un prix de revient. • Les éléments permettant de calculer son prix de revient, son cout de production et de définir son prix de vente. • Les bonnes clefs de répartition des charges pour obtenir des calculs les plus justes possible. • Les projets et les investissements pouvant impacter les calculs. • Démonstration et mise en œuvre d'un outil de calcul pour évaluer le prix de revient, le cout de production de ses produits afin de définir un prix de vente le plus juste possible. • Les bonnes pratiques d'utilisation du logiciel et les leviers à mobiliser en cas de difficultés et les éléments permettant de contrôler sa saisie. J2 • La définition du prix de revient et comment positionner son offre • La définition d'un prix de vente et comment établir une politique tarifaire pour son entreprise. • Les charges à prendre en compte pour bien évaluer le cout de sa commercialisation en fonction des différents circuits. • La méthode pour construire son offre tarifaire. • Les bonnes pratiques pour argumenter et négocier ses prix de vente avec un tiers. • Les bonnes pratiques pour réévaluer ses prix en fonction du contexte économique et rendre cela acceptable pour le consommateur. 3 heures en individuel - Transfert des acquis (date à définir avec le stagiaire) • Vérifier si la méthode du calcul du prix de revient des produits a bien été mise en œuvre, • Identifier si le prix de vente est bien positionné, • Identifier les marges de manœuvre pour optimiser les prix et les arguments à mettre en avant pour expliquer les tarifs, • Définir une stratégie à mettre en œuvre pour se dégager un revenu.

Parcours de formation personnalisable ?

Oui

Type de parcours

Mixte

Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00353052	du 06/06/2023 au 15/10/2023	Vouillé (79)	CIA 17-79		Non éligible	
00437794	du 02/01/2024 au 31/12/2024	Vouillé (79)	CIA 17-79		Non éligible	