

Construire une politique tarifaire

Comment déterminer son prix de vente ? Le faire varier en fonction des circonstances et des opportunités ? Quelques exemples de questions qui se posent lorsqu'on réfléchit à sa stratégie de tarification. Le prix est la seule variable du mix-marketing qui apporte un revenu alors que les autres sont sources de dépenses. Cette formation permet aux stagiaires de s'approprier les éléments-clés de la fixation du prix d'un nouveau produit ou service, mais également les facteurs qui influencent la réévaluation des prix.

1. Objectifs / compétences

- Connaître les éléments fondamentaux qui interviennent dans la détermination des prix
- Être en mesure d'aligner sa politique tarifaire sur sa stratégie d'entreprise
- Adapter sa politique tarifaire

2. Parcours de formation

En amont : Questionnaire d'évaluation / positionnement

Programme

- Séquence 1 : La politique tarifaire : un pilier du Mix marketing
 - Rappel sur le mix marketing
 - Politique tarifaire : prix, conditions commerciales, modèles de revenus
- Séquence 2 : Détermination du prix : fondamentaux et facteurs d'influence
 - La fourchette de prix : rentabilité – valeur perçue
 - Déterminer son prix dans la fourchette : les facteurs d'influence
- Séquence 3 : Ajuster sa politique tarifaire

Evaluation

- Test en situation, quizz
- ❖ Stagiaire en situation de handicap : vous êtes invité(e) à vous rapprocher de votre formatrice avant l'inscription afin d'évaluer la prise en compte de votre situation et les éventuels aménagements en termes d'accessibilité, de matériel ou de modalités.

3. Durée et horaires

14h (2 journées)
9h – 17h (*pause déjeuner 1h*)
Aménageable

4. Pour qui

Entrepreneurs, porteurs de projet entrepreneurial.
Collaborateurs directement concernés ou impliqués dans la stratégie tarifaire : responsables marketing, responsables de produit

5. Prérequis

Aucun

6. Moyens pédagogiques

- Pédagogie active
- 20% théorique – 80% pratique
- Mise en situation sur des cas réels, jeux de rôle
- Ressources numériques, fiches méthodologiques

7. Formatrice

Caroline Paulin – Consultante et formatrice en stratégie et développement commercial
Expérience métier > 20 ans
Titre Professionnel de Formatrice Professionnelle d'Adultes

8. Tarif 2023

Une proposition tarifaire vous sera transmise après l'entretien de positionnement.

9. Dates et lieu

Délai d'accès - dates à convenir dans les 6 mois
En présentiel ou à distance

Votre contact : Caroline Paulin – 06 61 47 10 96 – c.paulin@ops-partner.com - www.ops-partner.com

OPS Partner fait partie d'Esscoop

Esscoop, 28 avenue de la Résistance, 91700 Ste-Geneviève-des-Bois | SIRET: 539 328 393 000 35

NDA 11910848391 (auprès du préfet de région de: Ile-de-France)