

## Oser affirmer ses prix dans la négociation commerciale

Référence : FCODEV0018

Thématique : Me former au développement et à la vente

### FORMATION CONTINUE

Taux de satisfaction 1er semestre 2023 : 100%

100

% des stagiaires se déclarent satisfaits

concernant la possibilité de mettre en œuvre les connaissances acquises en formation dans leur activité

*« Calculer la rentabilité de ses prestations pour appliquer le bon prix et le défendre auprès de ses clients. »*

#### Objectifs

- Comprendre les notions financières indispensables
- Etablir une politique prix
- Soigner l'image de l'entreprise
- Véhiculer le bon positionnement qualité/prix

#### Programme

- C'est quoi le positionnement
- Comprendre et calculer sa rentabilité
- Calculer son prix de vente selon le temps de production et le coût des matières premières
- L'outil VPC pour comprendre et mettre en lumière la bonne valeur de ses produits / services pour le vendre ensuite
- Appliquer une cohérence Produit / Prix / Place / Promotion pour soigner l'image de son entreprise et clarifier son positionnement

#### Prérequis

Aucun

#### Méthodes mobilisées

- Pédagogie active, alternant avec des apports théoriques, méthodologiques, jeux de rôle, exercices et co-construction, favorisant l'implication et l'appropriation
- Echanges et partages d'expériences, de bonnes pratiques au sein du groupe favorisant la confrontation, l'enrichissement et l'appropriation de solutions concrètes et individuelles

## Moyens

- Apports de connaissances, exercices pratiques et conseils personnalisés,

## Modalité d'évaluation

- Évaluation des acquis de la formation par le formateur

## Durée

- 1 jour (7h)

## Modalités et délais d'accès

- Sur inscription

## Tarif public

- 244 €/jour nets de taxe (tarif 2023) avec prise en charge totale ou partielle possible selon les conditions de l'organisme de financement de la formation professionnelle

## Tarif artisan

:

«

Entreprise inscrite au Registre National des Entreprises (RNE), exerçant une activité artisanale dont le code d'activité (APRM) relève de la NAFA, Nomenclature d'Activité Française de l'Artisanat

»

- [Possibilité de prise en charge partielle du coût de la formation sous réserve des conditions des organismes financeurs - Nous contacter](#)

## Accessibilité

Pour les personnes qui rencontreraient des difficultés issues d'une situation de handicap, même léger, merci de nous contacter afin d'établir les modalités d'accessibilité et d'adaptation à la formation

## Chambre de Métiers et de l'Artisanat des Pays de la Loire

Siret : 130 020 688 00011

Code APE : 9411Z



Date archive : 31/12/2023

Date de mise à jour : 23 avril 2024

### Délivré par:

- Le Mans (CMA72 accueil) : 5, cour Etienne-Jules Marey - CS 81630 - 72016 LE MANS CEDEX 2
- Le Mans (CMA72 formation continue) : 5, cour Etienne-Jules Marey - CS 81630 - 72016 LE MANS CEDEX 2
- CMA Pays de la Loire (siège régional) : 6, boulevard des Pâtureaux - 44985 SAINTE-LUCE-SUR-LOIRE CEDEX

### Prochaines sessions:

- CMA Pays de la Loire (siège régional) - Pour toute information complémentaire sur le programme en cours ou à venir, une date, un lieu, nous contacter.  
- Pas de date limite d'inscription

### Tarifs:

- ARTISAN (INSCRIT AU RM) - contact
- TOUT PUBLIC - contact