



mes
formations
vente.fr

Organisme de formation spécialisé dans la vente

Faites du calcul des prix de vente un réel outil de rentabilité!

Module 01 • Politique de prix



Formation



Simulateur



Nouveaux
tarifs

Coûts et marges,
notions de valeurs

Simulation d'impact
sur la rentabilité

Validation d'une
nouvelle gamme de prix

PERFORMANCE COMMERCIALE EN BOUTIQUE

Un outil n'est efficace que s'il s'intègre dans une méthode!

01

Les points clés de la formation



Décodage de la notion de prix, valeur et budget



Rapport **qualité/prix** vs relation **prix/qualité**



Classification des produits courants et de spécialité



Règle des 3 prix dans une gamme



Méthode de fixation des prix

Mise au point
rapide et simple



02

Avantages

Véritable garantie d'efficacité,
nous sommes présents
en continu et dans la durée.

Les résultats de la démarche

- Positionner la valeur en termes de qualité produit et de performance commerciale
- Connaître les critères de préférences qui nous différencient de la concurrence
- Répondre à la demande de qualité prix d'un plus grand nombre de consommateurs

Les bénéfices de la démarche



Augmentation
du panier
moyen



Augmentation
des marges
bénéficiaires



Accroissement
des bénéfices
de toutes les
activités

Les objectifs pédagogiques

- Apprendre ou réapprendre les méthodes et outils de fixation des tarifs et de prix, dans un environnement concurrentiel important
- Distinguer le prix de la valeur, pour être à l'aise aussi bien pour défendre des prix hauts que bas, selon la nature des demandes clients
- Calculer le poids de 1% de tarif en plus en mix produits et 1% de remise en moins en transactionnel, sur le résultat net (parfois égal à 100% !)

Modalités d'évaluation

- **En amont de la formation :** questionnaire de positionnement
- **Pendant la formation :** évaluation formative continue durant la session, exercices pratiques en continu
- **Fin de formation :** test de validation des acquis à J+6 semaines après la fin de formation

Public visé : Dirigeant et chef d'entreprise, directeurs commerciaux et marketing, direction nationale et régionale des ventes

Prérequis : Avoir suivi la formation initiale PCB

Durée : 2 jours en présentiel

Tarif : 3000€ HT hors frais de déplacement

Contact : Michaël Plédran - 06 03 20 51 97

contact@mesformationsvente.fr

www.mesformationsvente.fr



Qui sommes-nous ?

Mes formationsvente.fr est une marque de Mon Service Commercial, société de développement commercial, dédiée au commerce et à la vente.



mon
snacking.fr

Click & Collect



mon
service
commercial.fr

Stratégie
commerciale



ma
force
devente.fr

Vente et
télémarketing



mes
formations
vente.fr

Formation



mes
formations
vente.fr

Organisme de formation spécialisé dans la vente

1285 RN 532 - 26730 Eymeux

Siret : 834 113 714 RCS Romans

NDA : 84260323126 auprès de la Préfète de la région Auvergne Rhône-Alpes.

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État.

Qualiopi
processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE