



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
- Connaitre 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

REPUBLIQUE FRANÇAISE