

<u>Intitulé :</u>	C16_ Déterminer le prix de vente de ses prestations (1/2 j)
<u>Public visé :</u>	Porteur d'un projet de création.
<u>Pré-requis :</u>	Connaître les prix de la concurrence, connaître son coût de revient, connaître les tendances de son marché.
<u>Objectifs pédagogiques :</u>	1) Etablir la fourchette des tarifs de ses prestations 2) Argumenter sa stratégie commerciale.
<u>Compétences visées :</u>	1) Fixer et défendre la cohérence de son marketing mix. 2) Ajuster son prévisionnel 3) Mettre en place sa stratégie bancaire.
<u>Déroulé de la formation :</u>	Introduction à la formation 1. Les trois éléments de la fixation d'un prix 2. Etablir son coût de revient (notion de devis et de taux de transformation des devis) 3. Etudier l'offre de la concurrence pour fixer son tarif 4. Préparer l'offre commerciale dédiée au lancement de l'activité Conclusion
<u>Moyens pédagogiques Techniques et d'encadrement :</u>	Support de formation remis au participant. Exercices pratiques. Travail personnel des stagiaires sur leur projet puis mise en commun. Consultant-formateur (expert-comptable ou consultant spécialisé)
<u>Organisation :</u>	Présentiel. Apports théoriques au groupe par le consultant formateur.
<u>Effectif :</u>	à partir de 6 à 8 personnes
<u>Lieu :</u>	Agglomération nantaise, possibilité de réaliser la formation sur site.
<u>Durée :</u>	½ journée = 3,5 heures