

## Déterminer le prix de vente de ses produits / services

Cette formation doit permettre au dirigeant d'acquérir une méthodologie pertinente pour déterminer ses tarifs (produits et services).

### A l'issue de cette formation, le stagiaire sera capable de

-  Appréhender le prix comme élément de sa stratégie commerciale.
-  Construire ses prix à partir de l'identification de ses coûts

## Informations pratiques

<b>Public cible :</b>	Porteurs d'un projet de création d'entreprise ou entrepreneur récemment installé
<b>Pré-requis :</b>	Avoir a minima une idée, un projet de création d'entreprise ; être doté d'un ordinateur portable bénéficiant d'une connexion à Internet, savoir utiliser les outils d'une suite bureautique de type Office®, OpenOffice...
<b>Nombre de stagiaires :</b>	Formation individuelle (ou en groupe si projet porté par des associés).
<b>Durée :</b>	à partir de 4 h puis session supplémentaire possible
<b>Type de formation :</b>	Présentiel à Nantes et possible à Rennes, Angers, Laval et autres lieux sur demande. Distanciel possible.
<b>Coût total :</b>	à partir de 380 € net pour les particuliers / tarifs Intra : nous consulter.
<b>Contact :</b>	gdegentile@creatioformation.com

<b>Taux de satisfaction :</b> Pas encore de note	<b>Taux d'obtention de la certification :</b> pas de certification	<b>Taux de poursuite après certification :</b> pas de certification
<b>Délai d'accès :</b> Entretien téléphonique de préadmission avec le consultant-formateur référent pour vérifier le prérequis et adapter le contenu de la formation à chaque stagiaire. Délais d'accès : à partir de 11 jours à compter de la validation de l'offre de formation.	<b>Accès personnes en situation de handicap :</b> L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. L'échange téléphonique préalable à la formation permettra de recueillir les besoins d'adaptation spécifiques.	

## Objectifs pédagogiques

- Appréhender le prix comme élément de sa stratégie commerciale.
- Construire ses prix à partir de l'identification de ses coûts

## Méthode pédagogique

- Remise de supports (pdf, tableurs)
- Accès professionnel à [BPIfrance-creation.fr](http://BPIfrance-creation.fr)
- Travail sur le projet du stagiaire

## Modalité d'évaluation :

Evaluation au moyen d'un questionnaire proposé à l'entrée et à la sortie de la formation, avec comparaison des réponses. Par ailleurs une large place aux échanges avec le formateur référent est prévue tout au long de la formation.

## Présentation du formateur :

Guillaume de GENTILE, intervient depuis 25 ans dans le domaine de la création et de la reprise d'entreprises, ancien analyse crédit en banque sur le marché des professionnels, courtier en financement, président de couveuse d'entreprises à l'essai COUVEO à Nantes.