

# Définir son prix de vente et sa grille tarifaire



Comment fixer un prix de vente?  
Comment fixer un prix de vente **juste** ?  
Comment fixer un prix de vente **rémunérateur** ?

Et comment définir ce prix en fonction de ses différents marchés, de sa stratégie de commercialisation et ... de la concurrence ?

Cette formation répondra à ces questions et vous apportera des outils et méthodes pour y parvenir et pour construire une grille tarifaire adaptée

## Infos pratiques :

Apportez votre pique-nique

**Apportez votre comptabilité (grand livre)**



Fédération Départementale des CIVAM du Gard  
216 Chemin de Campagne 30250 SOMMIÈRES  
tél.04.66.77.10.83. ou 04.66.77.11.12.  
[formation@civamgard.fr](mailto:formation@civamgard.fr) [www.civamgard.fr](http://www.civamgard.fr)  
Organisme de formation déclaré en Préfecture

**Durée** 1 jour

**DATES** 21 janvier 2019

**Lieu** Sommières

## Intervenant

**Pierre PASSEMARD**

Consultant en ressources humaines et marketing, ADTER

## Pré-requis

- Posséder **les bases en comptabilité** (charges fixes, variables, amortissements, etc.)
- Pour les porteurs de projets, disposer d'éléments clairs concernant le marché ciblé, les itinéraires techniques qui seront mis en place et la stratégie de commercialisation

## Objectifs

- Définir un prix de vente rémunérateur et cohérent par rapport à sa stratégie de commercialisation
- Construire sa grille tarifaire

*Programme détaillé en page 2*

**Inscription obligatoire**

À l'aide du [bulletin d'inscription en ligne](#)  
Retrouvez toutes nos conditions générales en [cliquant ici](#)

Pour plus d'infos, contacter Camille VILLAJOS  
[villajos@civamgard.fr](mailto:villajos@civamgard.fr) // 04 66 77 10 83 // 07 67 79 65 94

## Programme



La formation alternera entre **temps théoriques** et **exercices pratiques** permettant à chaque stagiaire de travailler sur son cas :

- Prix de vente et stratégie de commercialisation
- Définitions des notions suivantes : coût de revient, marge commerciale, TVA, etc.
- Comment se compose un prix :
  - Par rapport à la concurrence
  - Par rapport aux coûts
  - Par rapport à la demande (limite psychologique, consentement à payer, etc.)
- Construire une grille tarifaire adaptée aux différents réseaux de commercialisation

### Rappel plafond VIVEA

En 2018, chaque contributeur VIVEA dispose d'un crédit de 2000 € de prise en charge pour se former.

Pour cette formation, **un montant de 140 € sera décompté de votre plafond.**