

# ● Savoir établir un prix de vente de ses produits

CPF

C4

**Durée** 1 jour

**DATE** 3 Février 2021

**Lieu** Sommières

**Intervenant**

Nabil HASNAOUI AMRI,  
consultant et formateur  
Alimenterres

*Comment fixer un prix de vente juste et rémunérateur selon son marché, sa stratégie commerciale et la concurrence ? Cette formation répondra à cette question et vous apportera des outils et méthodes pour y parvenir.*

**Inscrivez-vous : voir page 4**

**Contact : Camille VILLAJOS -**  
07 67 79 65 94  
villajos@civamgard.fr

**Pré-requis** Posséder les bases en comptabilité et disposer des éléments permettant, pour chaque produit dont on souhaite déterminer le prix, de définir le marché existant (prix pratiqués par les concurrents), l'itinéraire technique (phases de fabrication et coûts - potentiels ou effectifs- liés) et les spécificités (originalité du produit, réponse à de nouvelles demandes ou attentes d'une population particulière).

## Objectifs

- Comprendre de quoi est composé le prix de vente.
- Utiliser plusieurs méthodes complémentaires de calcul de prix.
- Déterminer un prix de vente rémunérateur et cohérent par rapport à sa stratégie de commercialisation.

## Programme

- Stratégie de commercialisation et prix de vente.
  - ▷ Par rapport au coût (méthode du coût de revient, méthode des coûts variables).
  - ▷ Par rapport à la demande (prix psychologique et propension à payer).
- Définitions : coût de revient, marge commerciale, TVA...
- Éléments composant le prix de vente.
- Trois approches complémentaires de calcul du prix :
  - ▷ Par rapport à la concurrence (mercurelles).
- Facteurs à prendre en compte dans le choix du prix de vente.