



## Objectif

## Public et pré-requis

## Durée et li eu

## Moyens pédagogiques Techniques et D'encadrement

## Contenu



# OF\_220 – COÛT DE REVIENT ET PRIX DE VENTE : Vendre c'est bien, faire des bénéfices, c'est mieux !

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Evaluer le prix de revient de ses produits ou prestations,
- Comprendre le fonctionnement du marché pour définir un prix professionnel et un prix grand public,
- Fixer son prix de vente en fonction de son positionnement et présenter son tarif.

Public : Artistes, artisans, designer, chefs d'entreprises, porteurs de projet de création d'une activité dans les secteurs des métiers d'art, de la mode et du design.

Pré-requis : Aucun.

L'action de formation est d'une durée de 7 heures, soit 1 journée de formation.

Date, horaires et lieu de formation à définir.

Formation animée par Christine Dubuisson - consultante en développement commercial France et Export.

Moyens pédagogiques et d'encadrement mis en œuvre :

- Séance de formation en salle
- Apports fondamentaux - outils
- Echanges d'expériences
- Etudes de cas concrets
- Paper-board
- Vidéoprojecteur
- Support Powerpoint remis aux stagiaires

### Le calcul du coût de revient

- Les coûts matières : l'évaluation par pièce – la gestion des achats,
- Le coût horaire : calculer son taux horaire – évaluer ses temps de production,
- Le coefficient de marge : cas de la prestation de service – cas du négoce,
- Le coût de revient par produit – exemples,

### Le prix marché

- Le relevé de prix de la concurrence,
- L'impact du réseau de distribution : prix professionnel – prix grand public – prix export,

### Le positionnement

- La valorisation de l'offre,
- Le positionnement par rapport à la concurrence,
- L'ajustement par la politique de prix,

### Le tarif

- Le minimum de commande,
- L'impact des frais de port : facturation au réel – facturation au forfait – franco de port,
- La validité des prix,
- Les remises.

## Evaluation

Cas pratique.