SPÉCIAL FILIÈRE LAINE : définir son prix de vente et savoir l'argumenter (26)

En circuit court, il est parfois difficile sur des produits à haute valeur ajoutée de définir un prix de vente juste et équitable permettant de pérenniser son activité artisanale. Quant à l'argumenter…

OBJECTIFS

Acquérir une méthode de calcul d'obtention du prix de revient d'un produit. Être capable de fixer un prix de vente en fonction de critères économiques, techniques et éthiques. Être capable d'argumenter son prix de vente.

PRÉ-REQUIS

Présentation d'une méthode de calcul d'obtention du prix de revient.

CONTENU

Calcul de son prix de revient sur un produit. Réflexion sur les modes de raisonnement de fixation des prix. Fixation de son prix de vente et travail sur l'argumentation.

Infos complémentaires

ORGANISÉE PAR
CIVAM Drôme

DURÉE : 2 jour(s)

TARIFS
Finançable par le fond de formation Vivea

ATTESTATION
Aucune

RENSEIGNEMENTS
Sixtine Prioux
coordination.civam26@gmail.com

DATES, LIEUX ET INTERVENANTS

Date	Lieu	Intervenant
20/10/2016	26 Drôme	Vincent Thevenin, paysan-formateur
07/10/2016	26 Drôme	Nicolas Saussaye, Afocg des Alpes