

Savoir établir le prix de vente de ses produits

Compte personnel de formation

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.

ENJEUX

Comment fixer un prix de vente juste et rémunérateur selon son marché, sa stratégie commerciale et la concurrence ?

PRÉ-REQUIS

- Bases de la comptabilité (charges fixes, charges variables, amortissements...)
- Apporter lors de la formation les éléments techniques et économiques sur les produits en vente

CONTENU

La formation alternera entre temps théoriques et exercices pratiques permettant à chaque stagiaire de travailler sur son cas. Les éléments qui seront abordés pendant la journée sont les suivants :

- Stratégie de commercialisation et prix de vente
- 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 (mercuriales)
 - > Par rapport au coût (méthode du coût de revient, méthode des coûts variables)
 - > Par rapport à la demande (prix psychologique et propension à payer)
- Facteurs à prendre en compte dans le choix du prix de vente.

Infos complémentaires

ORGANISÉE PAR

FD CIVAM du Gard

DURÉE : 1 jour(s)

DATE LIMITE : 02/02/2021

TARIFS

Non agricole **175 €**

VIVEA **Gratuit**

Autres situations (salariés agricoles, demandeurs d'emploi, RSA, etc.) : nous contacter

ATTESTATION

Aucune

RENSEIGNEMENTS

Camille VILLAJOS

villajos@civamgard.fr

FD CIVAM du Gard

216 chemin de Campagne

30250 SOMMIERES

Tel. 04.66.77.10.83

N° d'organisme de formation :

91.30.00.40.930

NOTE : Apportez votre pique-nique

DATES, LIEUX ET INTERVENANTS

Date	Lieu	Intervenant
03/02/2021	216 chemin de Campagne 30250 Gard	Nabil HASNAOUI AMRI, Consultant formateur, AlimEnTerres

THÈMES

Commercialisation / circuits courts

Commercialisation

FINANCEURS

VIVEA