

Savoir Gerer son Argent et Définir sa stratégie de prix

Fiche Programme

indice 1
du 18/09/2022

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Fixer des objectifs pour être plus performant
- Stratégies de prix basées sur la psychologie
- Identifier sa culture d'entreprise et ses valeurs
- Comment négocier avec vos partenaires
- Etablir un plan d'action

1er jour :

Après-midi

Auto -diagnostic mon entreprise et ma trésorerie

Comment afficher ses tarifs pour gagner la confiance du client

Comment définir le positionnement de votre nouveau produit ou service

Astuce prix : les 10 trucs imparables pour les faire paraître plus petits

Comment augmenter habilement vos tarifs

Quel est mon positionnement ?

Communiquer sur l'évolution de vos prix.

Evaluation quizz à l'oral

Echange entre les participants

Savoir Gérer son Argent et Définir sa stratégie de prix

*Fiche
Programme*

indice 1

du 18/09/2022

2ème jour :

Matin

L'entreprise :

Donner de la valeur ajoutée à son service.

Identifier sa culture d'entreprise et ses valeurs.

Définir sa politique commerciale.

Les différents profils de consommateurs

Evaluation quizz à l'oral

Echange entre les participants

Après-midi :

Définir la valeur de nos prestations

Mieux Gérer votre stock

Identifiez vos pics d'activité dans l'année

Créer et gérer vos différents budgets

Identifiez votre profil financier

Comprendre et assainir vos relations avec les banques et partenaires

Evaluation quizz à l'oral

Echange entre les participants

Savoir Gerer son Argent et Définir sa stratégie de prix

3ème jour : Matin

- Calculer la rentabilité de son activité
- Définitions : Le seuil de rentabilité et le « point mort »
- Dissocier les charges fixes et les charges variables
- Déterminer le montant des charges variables
- Déterminer le montant des charges fixes
- Calculer le seuil de rentabilité d'un service
- Fixer le prix de vente des biens et services
- Envisager des mesures correctrices en cas de dérive des couts.
- Echange entre les participants
- Evaluation quizz à l'oral

Après midi

- Fixer des objectifs pour être plus performant
- Pourquoi fixer des objectifs et lesquels ?
- Comment fixer des objectifs et à qui ?
- Donner de la valeur ajoutée à son service
- Entretiens de suivi recadrage annuel
- Repérer les comportements adaptés dans chaque situation
- Bâtir son plan d'action
- Echange entre les participants
- Auto Evaluation quizz

Savoir Gerer son Argent et Définir sa stratégie de prix

Fiche
Programme

indice 1
du 18/09/2022

Public concerné :

Professionnel(le) de l'artisanat et du commerce

Effectif maximum :

Durée :

3 jours soit 19 heures

Tarif : 665 euros Net de taxe

Date : Voir calendrier

Lieu de formation :

A déterminer

Modalités d'accès :

à la signature de la convention

Délai d'accès : 30 jours à 48 h avant la formation

Accessibilité aux personnes atteintes

d'un handicap : Nous consulter

Moyens pédagogiques: Cours et expérience du formateur.

Accès aux espaces e-Learning.

Accès à une communauté (groupe privé)

Outils pédagogiques :

Supports visuels.

Fiches techniques

Fiches d'évaluations.

Jeu de rôle, mise en situation

Remise d'une attestation de stage

LES + DE LA FORMATION :

- ✓ **L'accompagnement post-formation**
- ✓ **Notre centre de formation s'engage à suivre et à conseiller de façon régulière et personnalisée chacun des stagiaires si besoin**
- ✓ **Accès aux espace e-Learning (pendant et après la formation), méthodes de travail**
- ✓ **Accès à une communauté Facebook groupe privé entre stagiaires et formateur pour trouver de l'entraide et de la motivation**

ENCADREMENT :

Sabine Moriconi et Graziella Debousse, responsable pédagogique et formatrice management , coiffure & Conseil en Image
Contact : 06 74 15 43 56

IFGD

11 chemin de Beaulieu
26200 MONTELIMAR
Tél : 06 74 15 43 56
Mail : contact@ifgd.fr
www.formation-relooking-gd.com

Numéro de SIRET : 383 305 786 00048 - APE 8559A

Numéro de déclaration d'activité : 82 07 00866 07
(Cet enregistrement ne vaut pas agrément)