



## Formation Définir sa stratégie prix et optimiser la rentabilité

N° ACTIVITÉ : 11 92 18558 92

TÉLÉPHONE : 01 85 77 07 07

E-MAIL : inscription@hubformation.com

Cette formation vous permettra d'acquérir les différentes méthodes pour élaborer votre politique tarifaire. A partir du positionnement marketing d'une offre, vous saurez identifier l'ensemble des facteurs pour construire votre stratégie prix en fonction de votre marché et de la "valeur" de vos prospects et clients.

### Objectifs

- | Faire le lien entre positionnement produit et politique tarifaire
- | Elaborer une stratégie de tarification pour un produit
- | Prendre en compte l'ensemble des facteurs nécessaires à la fixation d'un prix
- | Connaître les spécificités de la politique tarifaire dans les services
- | Utiliser les méthodes de fixation de prix les plus adaptées à son activité
- | Suivre, contrôler et adapter sa politique tarifaire

### Public

- | Responsables commerciaux/marketing,
- | chefs de produits,
- | chefs de marché,
- | chefs des ventes,
- | toutes les personnes amenées à travailler sur le positionnement et la fixation d'une offre de service.

### Prérequis

- | Aucun

### Programme de la formation

#### Comprendre l'importance stratégique de la fixation de prix

- | Fixer les objectifs stratégiques prioritaires : rentabilité, augmentation de la part de marché, satisfaction client...
- | Adapter sa politique tarifaire en fonction de l'environnement concurrentiel.
- | Prendre en compte le cycle de vie des produits/services dans sa stratégie de prix.

#### Connaître les spécificités de la politique de prix dans les services

- | Les spécificités de l'offre de services : législation, relation dans la durée, effet tunnel.
- | Stratégie des prix optionnels, Yield management.
- | Etude de cas Etude d'une stratégie de tarification permettant de lisser la demande.

#### Les facteurs à intégrer pour la fixation du prix

- | L'impact de la réglementation.
- | La structure des coûts de réalisation.
- | La politique de prix et de marges des clients intermédiaires et prestataires.
- | Le concept d'élasticité de la demande au prix (associé à la valeur perçue).
- | Etude de cas Analyse de la chaîne de valeur.

#### Les démarches utilisées pour fixer le prix

- | L'approche par les coûts.
- | L'approche par l'élasticité de la demande : les attitudes des clients à l'égard du prix.

Référence	TAR
Durée	2 jours (14h)
Tarif	1 450 €HT
Repas	repas inclus

### SESSIONS PROGRAMMÉES

#### A DISTANCE (FRA)

- du 4 au 5 juillet 2024
- du 23 au 24 septembre 2024
- du 4 au 5 novembre 2024

#### PARIS

- du 27 au 28 juin 2024
- du 16 au 17 septembre 2024
- du 28 au 29 octobre 2024

[VOIR TOUTES LES DATES](#)

- | L'approche de la valeur perçue.
- | L'approche par la concurrence : alignement, écart optimal...
- | Etude de cas Méthode du prix psychologique.

### **Combiner les différentes démarches dans sa stratégie marketing**

- | L'approche par les coûts.
- | L'approche par l'élasticité de la demande.
- | L'approche de la valeur perçue ou prix psychologique.
- | L'approche par la concurrence : alignement, pénétration, écrémage.
- | Exercice Construction de la politique tarifaire de toute ou partie de son offre par chaque participant : choix stratégiques et calcul des différentes options.

### **Assurer le suivi et le contrôle de sa politique tarifaire**

- | L'élaboration des tableaux de bord.
- | L'analyse des résultats, des écarts/origines et causes.
- | Propositions d'actions correctives.

## **Méthode pédagogique**

- | Etudes de cas. Exercices de calcul et définition d'indicateurs. Chaque participant élabore la stratégie prix adaptée au positionnement de son offre.
- | Sélectionner ses Indicateurs de suivi et de contrôle.

## **Méthode d'évaluation**

Tout au long de la formation, les exercices et mises en situation permettent de valider et contrôler les acquis du stagiaire. En fin de formation, le stagiaire complète un QCM d'auto-évaluation.

---

## **Suivre cette formation à distance**

Voici les prérequis techniques pour pouvoir suivre le cours à distance :

- | Un ordinateur avec webcam, micro, haut-parleur et un navigateur (de préférence Chrome ou Firefox). Un casque n'est pas nécessaire suivant l'environnement.
- | Une connexion Internet de type ADSL ou supérieure. Attention, une connexion Internet ne permettant pas, par exemple, de recevoir la télévision par Internet, ne sera pas suffisante, cela engendrera des déconnexions intempestives du stagiaire et dérangera toute la classe.
- | Privilégier une connexion filaire plutôt que le Wifi.
- | Avoir accès au poste depuis lequel vous suivrez le cours à distance au moins 2 jours avant la formation pour effectuer les tests de connexion préalables.
- | Votre numéro de téléphone portable (pour l'envoi du mot de passe d'accès aux supports de cours et pour une messagerie instantanée autre que celle intégrée à la classe virtuelle).
- | Selon la formation, une configuration spécifique de votre machine peut être attendue, merci de nous contacter.
- | Pour les formations incluant le passage d'une certification la dernière journée, un voucher vous est fourni pour passer l'examen en ligne.
- | Pour les formations logiciel (Adobe, Microsoft Office...), il est nécessaire d'avoir le logiciel installé sur votre machine, nous ne fournissons pas de licence ou de version test.
- | Horaires identiques au présentiel.

---

## **Accessibilité**

Les sessions de formation se déroulent sur des sites différents selon les villes ou les dates, merci de nous contacter pour vérifier l'accessibilité aux personnes à mobilité réduite.

Pour tout besoin spécifique (vue, audition...), veuillez nous contacter au 01 85 77 07 07.