

Comment fixer un prix de vente juste et rémunérateur selon son marché, sa stratégie de commercialisation et la concurrence ? Cette formation vous apportera des outils et méthodes pour y parvenir.

Public

- Agriculteurs/trices et porteurs de projet agricole.

Intervenants

- Nabil HASNAOUI AMRI, Consultant formateur, Alimententerres

Méthodes et moyens pédagogiques

- Exposé théorique et échanges
- Exercices pratiques

Objectif

- Déterminer un prix de vente rémunérateur et cohérent par rapport à sa stratégie de commercialisation.

Pré-requis

- **Bases de la comptabilité** (charges fixes, charges variables, amortissements...).
- **Disposer des éléments permettant, pour chaque produit dont on souhaite déterminer le prix, de définir le marché existant** (prix pratiqués par les concurrents pour des produits similaires), **l'itinéraire technique** (phases de fabrication et coûts - potentiels ou effectifs- liés) et **les spécificités** (originalité du produit, réponse à de nouvelles demandes ou attentes d'une population particulière).

Programme

- **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).
- Exercices pratiques.
- **Facteurs à prendre en compte** dans le choix du prix de vente.

→ **Inscription obligatoire** à l'aide du bulletin d'inscription : [cliquez ici](#) pour l'inscription en ligne ou voir en fin de catalogue

→ **Plus d'info ?** Contactez Nina BIGAUD, 04 66 77 10 83 bigaud@civamgard.fr



Infos pratiques

Apporter votre pique-nique !