

# Comment définir et fixer son prix de vente?

## Objectifs de la formation

Etre capable de déterminer un prix de vente rémunérateur et cohérent par rapport à sa stratégie de commercialisation.

## Pré-requis

Pas de pré-requis

## Déroulé

**Matinée:** calculer le prix de revient de ses produits.

- Définition du prix, relation entre l'offre et la demande.
- Méthode de calcul du prix de revient.
- Définition d'une étude de marché, ses objectifs, sa réalisation et son utilisation.

**Après-midi:** établir son prix de vente et choisir son circuit de commercialisation.

- Les segments de marchés possibles.
- Exemples de stratégies commerciales, avec témoignages de paysans
- Facteurs à prendre en compte dans le choix du prix de vente.

## Public cible

Porteurs de projets et agriculteurs

## Infos complémentaires



**Durée de la formation** 1 jour(s)

**Date limite d'inscription** 11/02/2014

### Tarifs

Adhérent 10€

Non adhérent 10 €

Non agricole 140€

Adhésion obligatoire à l'association: 15€  
(7€ pour les petits budgets)

### Plus de renseignements

Sarah Perez

addearg.formation@gmail.com

ADDEARG

26 rue Centrale

30190

Saint Geniès de Malgoirès

Tel. 04 66 63 18 89

N° d'organisme de formation :

91300275330

## Dates, lieux et intervenants

**18 févr 2014**

09:00 - 17:00

Locaux de l'ADDEARG

30190 Saint Génies de Malgoirès

Guillaume Massein, animateur ADDEARG

## Partenaire(s)



## Financier(s)



## Bulletin d'inscription

Nom \_\_\_\_\_ Prenom \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Courriel \_\_\_\_\_

Téléphone \_\_\_\_\_

Merci d'envoyer ce bulletin, votre chèque (si nécessaire) et votre attestation VIVEA à

J'atteste avoir pris connaissance des conditions générales de formation ([Voir la fiche](#))