

# Savoir établir le prix de vente de ses produits

## Objectifs de la formation

• 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

## Déroulé

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.

## Dates, lieux et intervenants

**17 janv 2020** 216 chemin de Campagne  
09:00 - 17:00 (7hrs) 30250 Sommières

Nabil HASNAOUI AMRI, Consultant formateur,  
AlimEnTerres

## Co-organisateur(s)



## Financier(s)



## Financement de la formation et pièces à fournir

## Bulletin d'inscription

Nom \_\_\_\_\_

Prenom \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_

Courriel \_\_\_\_\_

Tél \_\_\_\_\_

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

## Infos complémentaires



**Durée de la formation** 1 jour(s)  
**Date limite d'inscription** 15/01/2020

## Tarifs

Non agricole 140€  
gratuit pour les agriculteurs éligibles VIVEA  
Autres situations (salariés agricoles, demandeurs d'emploi, RSA, etc.) : nous contacter

## Plus de 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  
Apportez votre pique-nique