



GE_520 – FIXER LE PRIX DE VENTE DE SON PRODUIT

Objectif

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Evaluer le prix de revient de ses produits ou prestations,
- Fixer son prix de vente (professionnel, grand public) en fonction des marges des intermédiaires,
- Présenter son tarif.

Public et pré-requis

Public : Artistes, artisans, designers, chefs d'entreprises, collaborateurs, porteurs de projet de création d'une activité dans les secteurs des métiers d'art, de la mode et du design.

Pré-requis : Aucun.

Durée

L'action de formation est d'une durée de 7 heures, soit deux journées de formation.

Cette formation peut être proposée en présentiel ou en visioconférence.

Dates, horaires et lieu de formation : A définir.

Moyens pédagogiques Techniques et D'encadrement

Formation assurée par Christine Dubuisson, consultante en développement commercial, spécialisée dans les métiers de la création.

Moyens pédagogiques et d'encadrement mis en œuvre :

- Séance de formation en salle ou en visio
- Appports fondamentaux
- Echanges d'expériences
- Exemples de cas concret
- Ateliers et cas pratiques
- Paper-board
- Support Powerpoint

Contenu

Le calcul du coût de revient

- Le plan de charges annuel
 - o Charges fixes, charges variables – Définitions,
 - o Evaluation des charges de structure,

Atelier : Construire son plan de charge

- L'évaluation des temps productifs,
 - o Temps productifs, temps hors production,
 - o Les outils de pilotage pour optimiser son temps productif : gestion de la production, fiche navette, gestion commerciale, gestion financière, plannings

Atelier : Estimation de mes temps hors production

- Le calcul du taux horaire.
 - o Comment impacter les charges de structure sur le taux horaire,
- Le coût de revient par produit
 - o Les coûts matières : l'évaluation par pièce,
 - o La gestion des achats,

DUBUISSON
EXPORT

32 bis rue des Lyonnais
75005 Paris – France
Tél + 33 (0)1 43 31 64 92
E-mail : contact@dubuisson-export.fr
www.myboutiqueconseil.com
Siret 353 316 094 00039 – APE 7022Z



GE_520 – FIXER LE PRIX DE VENTE DE SON PRODUIT

- L'évaluation du temps de production par pièce,
- La fiche de temps,
- Exemples de calcul pour différents produits du secteur des métiers d'art,

Atelier : Calcul du coût de revient d'un produit

Fixer le prix de vente de son produit

- Les différents niveaux de prix : prix atelier, prix prescripteur, prix revendeur, prix grand public, prix export,
- Les marges des intermédiaires,
- L'impact de la TVA,
- Le prix marché, benchmarking,

Atelier : Calcul du prix de vente en fonction des différents réseaux

La présentation du tarif

- Le minimum de commande et l'impact sur le coût de revient,
- L'impact des frais de port : facturation au réel – facturation au forfait – franco de port,
- La validité des prix,
- La négociation des prix et les remises.

Atelier : Impact du franco de port et du minimum de commande sur le coût de revient.



La certification qualité a été
délivrée au titre de la catégorie :
Actions de formation.



DUBUISSON
EXPORT

32 bis rue des Lyonnais
75005 Paris – France
Tél + 33 (0)1 43 31 64 92
E-mail : contact@dubuisson-export.fr
www.myboutiqueconseil.com
Siret 353 316 094 00039 – APE 7022Z