

# Déterminer son prix de vente

3 heures et 30 minutes

Programme de formation

## Public visé

Chefs d'entreprise, dirigeant, responsable de business unit et porteurs de projets

## Objectifs pédagogiques

Comprendre les mécanismes de construction du prix de vente

## Description / Contenu

### Activité 1 : Présenter le contexte et les objectifs

- Présentation des objectifs
- Pourquoi le prix de vente est stratégique pour l'entreprise
- Les différences selon l'activité : produits, services, ventes mixtes

### Activité 2 : Notions de gestion essentielles

- Revoir les concepts clés : bilan, compte de résultat, marge, frais fixes/variables, seuil de rentabilité, trésorerie, TVA
- Analyser l'impact de ces notions sur la stratégie de fixation des prix

### Activité 3 : Calculer son prix de revient

- Définition et utilité du prix de revient
- Les différentes composantes : coût d'achat, coût de production, coût de distribution, coût de promotion, coût administratif
- Application aux métiers de services

### Activité 4 : Du prix de revient au prix de vente

- Les trois approches : analyse de la demande, analyse de la concurrence, calcul du prix de revient
- Critères de choix du consommateur
- Notion de prix psychologique et étude de marché

### Activité 5 : Points de vigilance et réglementation

- Les risques : vente à perte, périodes de soldes, invendus
- Rappel de la réglementation sur la vente à perte
- Discussion sur les bonnes pratiques pour éviter les pièges

Etude de cas et analyse

### Activité 6 : Contrôler et suivre son prix de revient pour adapter son prix de vente

- Utilité d'un tableau de bord.
- Choix des indicateurs : chiffre d'affaires, panier moyen, marge, trésorerie, etc.



## Modalités pédagogiques

Méthode active avec alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques

## Moyens et supports pédagogiques

- Diaporama ou assimilés
- Accès aux ressources liées à l'actualité sur [notre site internet](#)
- Demande d'une ou deux actions à réaliser par l'apprenant après la formation lors de l'enquête de satisfaction

## Modalités d'évaluation et de suivi

**Avant** : diagnostic et auto-positionnement de pratiques et connaissances sur la définition d'un prix de vente

**Pendant** : méthode active avec alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques et évaluation formative

**Après** : auto-positionnement de pratiques et connaissances sur les fondamentaux de la comptabilité générale et enquête de satisfaction