

## FICHE SYNTHÉTIQUE DE FORMATION

### Thème : Calcul d'un prix de vente

#### Objectifs de la formation :

Calculer le prix de vente pour un artisan est une étape cruciale pour garantir la rentabilité de son activité. Il est essentiel de prendre en compte tous les coûts associés à la production ou à la réalisation d'un service, ainsi que la marge souhaitée.

#### Contenu de la formation :

##### Introduction : L'importance de bien fixer ses prix

Pourquoi est-il crucial de définir correctement ses prix de vente ?  
Les conséquences d'une sous-évaluation ou d'une surestimation des prix.

##### 2. Comprendre les coûts

###### a. Coûts directs :

Matières premières

Main d'œuvre directe (salaires, charges sociales, etc.)

###### b. Coûts indirects :

Loyer de l'atelier ou du local

Équipements et outils (amortissement)

Électricité, eau, téléphone

Etc.

###### c. Calculer le coût de revient :

Somme des coûts directs et indirects pour un produit ou service.

##### 3. Déterminer la marge

Différence entre marge brute et marge nette

Comment fixer un pourcentage de marge adapté à son secteur d'activité et à ses besoins ?

##### 4. Intégrer la concurrence et la demande

Analyser la concurrence : quels sont leurs prix ?

Comprendre la perception de la valeur par le client.

Flexibilité des prix : promotions, rabais, remises.

##### 5. Calcul du prix de vente

Prix de vente = Coût de revient + Marge

##### 6. Cas pratiques

##### 7. Stratégies de prix

Prix d'appel, prix psychologique, prix premium, etc.

Comment utiliser les stratégies de prix pour augmenter ses ventes ou sa rentabilité ?

## 8. Révision et suivi

L'importance de revoir régulièrement sa structure de coûts.

Comment et quand ajuster ses prix ?

Conclusion : Les bonnes pratiques

Ne jamais sous-estimer ses coûts.

Écouter le marché tout en garantissant sa rentabilité.

La communication : savoir justifier ses prix auprès des clients.

**Durée :**

1 jour (7 heures)

**Public cible :** Artisans et futurs artisans