

## « *Elaborer et oser parler du prix pour vendre* » 2021-2022

<b>Public :</b>	Chefs d'entreprise, Managers, Postes de direction
<b>Pré-requis :</b>	Aucun
<b>Durée :</b>	3 jours soit 21 h modulable en formation intra-entreprise
<b>Prix :</b>	2 800,00 € HT
<b>Modalités :</b>	À distance et/ou en présentiel
<b>Délais d'accès :</b>	15 jours

**Formatrice :** Sandrine RICCI

- Entrepreneur et coach certifiée depuis plus de 20 ans
- Membre des Business Angel Grand Delta Avignon
- Intervenante et bénévole du Réseau Initiative France-Terre de Vaucluse  
Atelier "Pitcher son projet" - 100 000 entrepreneurs

### *Objectifs opérationnels*

- Savoir construire un business model qui rapporte
  - Savoir élaborer des prix de vente
  - Savoir tenir les prix face aux clients

### *Objectifs pédagogiques*

- Maîtriser le périmètre d'intervention des prestations
  - Elaborer une proposition de valeur / vos prix
  - Maintenir les prix en phase de négociation

« *Elaborer et oser parler du prix pour vendre* »

## Programme détaillé

JOUR 1

### Matin

#### **1. Présentation Introduction**

#### **2. Diagnostic du profil entrepreneurial**

Points forts / axes d'amélioration : connaissances de gestion - comportement - émotions

Supports - Outils :

- Le MoneyProfil
- La roue des peurs
- Carousel de la Joconde

### Après-midi

#### **1. Définition : le savoir- être et le savoir faire de l'entrepreneur**

Supports - Outils :

- Mindset et compétences

#### **2. Comprendre et éviter les erreurs en phase de création ou de croissance**

Supports - Outils :

- Les 20 erreurs à éviter

JOUR 2

### Matin

#### **1. Savoir maîtriser un Business Model**

- > Qu'est-ce qu'une cible et pourquoi cibler est un impératif ?
- > Définir clairement un Produit un service
- > Prix - Valeur ajoutée

Supports - Outils :

- Modèle de Business model type

## 2. Savoir définir le périmètre des prestations/services

- > Identifier les risques de débordement et zone à perte
- > Perte de rentabilité : mesurer le ratio temps argent

### Supports - Outils :

- Exercice appliqué de la patate

### Après midi

## 1. Savoir élaborer un prix de vente

- > Approche par les couts

### Supports - Outils

- La jauge des couts - Calcul de rentabilité

## 2. Approche par la proposition de valeur

- > A quelle(s) problématique(s) répond un produit ou service ?
- > Quelle est la valeur ajoutée d'un produit ?

### Supports - Outils

- Trouver le « Why » Simon Sinek
- L'Etoile des valeurs
- Carousel « Free »

### Matin

## 1. Faut-il vendre ou conseiller ?

- > Passer de la vente d' un produit à la présentation des bénéfices du produits
- > Comment maintenir les prix de vente ?

### Supports - Outils :

- Préparer son pitch

### Après midi

## 2. Savoir négocier

- > Comment se positionner en situation de négociation
- > Les spécificités de la négociation à distance
- > Tenir une posture ferme face à un acheteur

### Supports - Outils

- Brainstorming + jeux de rôle
- Exploitation des forces et faiblesses identifiées dans le profil du jour 1

« *Elaborer et oser parler du prix pour vendre* »

## Sources pédagogiques

PNL (Programmation Neuro-linguistique)  
Analyse transactionnelle  
Outils créés par Sandrine RICCI  
Auteurs : Simon Sinek

## Méthodes Mobilisées et Moyens Mise en oeuvre :

Supports de formation visuels remis sur format pdf ou numérique  
1 ordinateur et un vidéo projecteur  
Mise en situation et jeux de rôle

## Modalités d'évaluation des acquis

Un questionnaire rempli avant et après la formation

### Accessibilité :

Dés lors qu'une demande est prise en compte par nos soins, une étude de faisabilité sera réalisée en amont de la formation.