

---

## Programme de Formation

---

### Stratégie tarifaire : maximiser les marges sans perdre ses clients

#### Organisation

---

**Durée :** 14 heures

**Mode d'organisation :** Présentiel

#### Contenu pédagogique

---

##### **Public visé**

Responsables marketing, commerciaux, chefs de produit ou de marché, responsables pricing, ou toute personne impliquée dans la définition des prix, de la politique tarifaire ou du positionnement d'une offre.



##### **Objectifs pédagogiques**

- Établir un lien cohérent entre le positionnement d'une offre et sa politique tarifaire.
- Élaborer une stratégie de prix adaptée à son marché et à ses objectifs.
- Intégrer les facteurs économiques, concurrentiels et réglementaires dans la fixation des prix.
- Suivre et ajuster une politique tarifaire à l'aide d'indicateurs de performance.
- Comprendre les particularités de la tarification dans les activités de service.
- Mettre en œuvre les principales approches de détermination des prix (coûts, valeur, concurrence).



##### **Description**

###### Jour 1

###### **Matin : Enjeux stratégiques et fondamentaux de la tarification**

Identifier les objectifs prioritaires d'une politique tarifaire (rentabilité, part de marché, satisfaction client).

Analyser l'environnement concurrentiel et ses impacts sur les prix.

Adapter sa stratégie tarifaire selon le cycle de vie du produit ou service.

Étude de cas : analyse comparative de stratégies de prix sur différents marchés.

###### **Après-midi : Tarification des services et facteurs de fixation des prix**

Intégrer les spécificités liées à l'offre de services : relation client, effet tunnel, contraintes juridiques.

Explorer les méthodes : prix optionnels, yield management.

Étude de cas : stratégie tarifaire pour lisser la demande.

Analyser les composantes à intégrer : réglementation, structure de coûts, marge des intermédiaires, élasticité de la demande.

###### Jour 2

###### **Matin : Méthodes de fixation de prix**

Appliquer l'approche par les coûts et l'élasticité.

Utiliser l'approche par la valeur perçue et le prix psychologique.

Positionner son offre par rapport à la concurrence : stratégie d'alignement, écrémage ou pénétration.

Étude de cas : mise en pratique de la méthode du prix psychologique.

#### **Après-midi : Mise en œuvre et pilotage de la stratégie tarifaire**

Construire une politique tarifaire complète en combinant les différentes approches.

Exercice : simulation tarifaire sur tout ou partie d'une offre.

Créer un tableau de bord de suivi des prix.

Analyser les écarts et mettre en œuvre des actions correctives.

Travaux pratiques : sélection et paramétrage des indicateurs de performance tarifaire.



#### **Prérequis**

Aucun



#### **Modalités pédagogiques**

- Notre approche pédagogique repose sur une alternance entre apports théoriques opérationnels et mises en pratique directement issues du contexte professionnel des participants.
- Chaque thème traité s'appuie sur des études de cas concrets et des exercices pratiques, conçus spécifiquement à partir des situations réelles rencontrées dans l'environnement professionnel des stagiaires.
- Nos méthodes favorisent l'adaptation aux besoins de chaque participant afin d'optimiser leur engagement et leur apprentissage.
- L'animation privilégie une pédagogie active, favorisant les échanges, l'analyse réflexive des pratiques et une adaptation continue aux réalités professionnelles des participants.



#### **Moyens et supports pédagogiques**

- Des supports pédagogiques numériques adaptés au contexte professionnel sont remis aux participants.
- Dispositifs pédagogiques variés sont mobilisés tout au long de la formation (études de cas, exercices pratiques, travaux en sous-groupes, mises en situation, jeux pédagogiques) favorisant l'apprentissage actif, collaboratif et l'appropriation des contenus.



#### **Modalités d'évaluation et de suivi**

- Un QCM est réalisé en début et en fin de formation afin d'évaluer l'évolution des connaissances.
- Le suivi des stagiaires est assuré tout au long de la formation à travers des ateliers pratiques, des mises en situation et des échanges permettant d'évaluer leur participation et leur progression.

Une attestation individuelle de formation sera remise à chaque participant à l'issue de la formation.



#### **Informations sur l'accessibilité**

Si vous êtes en situation de handicap, ou si vous rencontrez une difficulté pouvant impacter votre participation à la formation, n'hésitez pas à nous contacter. Nous étudierons ensemble les aménagements ou adaptations pédagogiques, matérielles ou organisationnelles à mettre en place pour vous accompagner dans les meilleures conditions.