

2025

FIXER SES TARIFS ET FAIRE UNE OFFRE COMMERCIALE

PROGRAMME DE FORMATION



Version du 14.03.2025

Document remis au stagiaire avant son inscription
(Article L 6353-8 du Code du Travail)

FIXER SES TARIFS ET FAIRE UNE OFFRE COMMERCIALE

Objectifs (professionnels)

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

1. Identifier et d'expliquer la notion de valeur perçue par le client, en prenant en compte les différents facteurs influençant cette perception.
2. Construire une grille tarifaire adaptée à la valeur de leurs services, en analysant et en choisissant la stratégie tarifaire la plus pertinente pour leur offre
3. Rédiger une offre commerciale claire et percutante, en mettant en avant la valeur ajoutée de leurs services et en structurant efficacement leur argumentaire

Catégorie et but

La catégorie prévue à l'article L.6313-1 est : Action de formation

Cette action a pour but (article L.6313-3) : De favoriser l'adaptation des travailleurs à leur poste de travail, à l'évolution des emplois ainsi que leur maintien dans l'emploi et de participer au développement de leurs compétences en lien ou non avec leur poste de travail.

Public

Le public concerné est : Toute personne souhaitant se lancer dans l'activité d'architecture d'intérieur ou ayant crée son entreprise dans le domaine de l'architecture d'intérieur ou de la décoration
Minimum 1 et maximum 4 participants

Pré-requis

Les conditions d'accès sont :

- Pré-requis : Avoir obtenu un diplôme d'architecte d'intérieur ou décorateur d'intérieur (ou en cours d'obtention), maîtrise de la langue française.
- Avoir une webcam, une sortie audio et un micro, dans une salle au calme permettant la concentration

Durée

Cette formation se déroulera en 3 heures sur 1/2 journée

FIXER SES TARIFS ET FAIRE UNE OFFRE COMMERCIALE

Tarif

Cette formation est dispensée pour un coût de 230 euros HT soit 276 euros TTC (taux de tva 20%).

Modalités et délais d'accès

L'inscription est réputée acquise lorsque : la convention ou le contrat est signé(e) et l'acompte versé. Les délais d'accès à l'action sont : la prochaine date prévue au calendrier ou 4 mois.

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

Méthodes et outils pédagogiques

Méthodes pédagogiques : à distance synchrone. Formation participative. Les stagiaires sont rendus acteurs de leurs apprentissages.

Cette formation s'appuie sur une alternance entre des apports théoriques/échanges /Retours d'expérience, des exercices individuels et en sous-groupe, des mises en situation.

Outils pédagogiques : Diaporama

Supports pédagogiques : support de formation

Prise en compte du handicap : Nous contacter, nous étudions au cas par cas les compensations nécessaires.

Assistance technique et pédagogique : hello@happyarchis.fr

Éléments matériels de la formation

Connexion Microsoft TEAMS

Compétences des formateurs

La formation sera assurée par Madame Sonia Bonnot, architecte d'intérieur diplômée de l'école Boule. Sonia s'est lancée à son compte en 2019 avec HAPPYHOMES et a décidé de dispenser des formations dédiées aux architectes et décorateur d'intérieur. Elle a donc suivi une formation de formateurs en 2023.

CONTACT : SONIA BONNOT 06.60.04.75.40

FIXER SES TARIFS ET FAIRE UNE OFFRE COMMERCIALE

CONTENU

Accueil et Introduction (10 min)

- Importance de la tarification basée sur la valeur en décoration d'intérieur.
- Objectifs de la formation et attentes des participants.

Expliquer la notion de valeur (30 min)

- Analyser de la valeur perçue par les clients.
- Évaluer de l'impact de votre expertise sur la valeur de vos services.

Construire sa grille tarifaire (45 min)

- Analyser des stratégies pour déterminer vos tarifs en fonction de la valeur offerte.
- Comparer différents modèles de tarification et de leur application.

Construire une offre commerciale (45 min)

- Structurer son offre attractive et personnalisée.
- Argumenter les bénéfices et la valeur ajoutée de vos services.

Pratique et Mise en Situation (40 min)

- Exercices pratiques de tarification basée sur la valeur.
- Simulation de la création et présentation d'une offre commerciale percutante.

Conclusion (10 min)

- Récapitulatif des Points Clés
- Engagement Post-Formation
- Motivation et Inspiration

SUIVI ET EVALUATION

Exécution de l'action

Les moyens permettant de suivre l'exécution de l'action sont :

relevés de connexion à la salle de visioconférence Microsoft Teams

Modalités d'évaluation des résultats (ou d'acquisition des compétences)

Les moyens mis en place pour déterminer si le stagiaire a acquis les connaissances ou les gestes professionnels précisés dans les objectifs sont :

- Questions orales ou écrites (QCM...)
- Cas pratique
- Analyse de cas

Assistance technique et pédagogique : hello@happyarchis.fr