

# Stratégies et systèmes de tarification pour produits et services

Cours Pratique - 3h30

Réf : 9TF - Prix 2024 : 360€ HT

Cette formation vous permettra d'avoir une vision à 360° de l'ensemble des méthodes utilisables pour déterminer une stratégie, un système et des niveaux de tarification de vos produits ou services.

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

Identifier l'ensemble des stratégies de tarification envisageables

Sélectionner la ou les stratégies à utiliser dans son univers sectoriel

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Apports théoriques, échanges, études de cas, exemples illustratifs, méthodes expérientielles et découverte active.

## LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 05/2021

### 1) Les différentes stratégies de tarification envisageables

- Le positionnement en termes de gamme.
- La tarification "sociale".
- La démocratisation versus l'écramage.
- Le modèle du gratuit.
- L'acquisition ou la location.

*Travaux pratiques* : Réflexion collective, échanges de bonnes pratiques. Étude d'un cas de stratégie dans le secteur des services.

### 2) Les modes de fixation des niveaux de tarification

- Les coûts de production et de servuction.
- La tarification dynamique.
- Les benchmarks.
- Les valeurs perçues, les consentements à payer et les prix psychologiques.
- Le Yield Management.

*Travaux pratiques* : Réflexion collective, échanges de bonnes pratiques. Exercice appliqué : définition de prix.

## LES DATES

CLASSE À DISTANCE

2024 : 05 juil., 28 oct.

### PARTICIPANTS

Dirigeants d'entreprise, responsables marketing, responsables commerciaux et responsables tarification.

### PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière.

### COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

### MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

### MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

### ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.