

## La valeur de mon travail, le prix de mes objets

A l'atelier, sur les marchés, en boutique....Vendre au « bon prix » - 1 journée

### PRESENTATION DE LA FORMATION

Le prix de vente d'un produit n'est pas le fruit du hasard ou seulement la somme des frais de matières utilisées. Le prix est un élément fondamental qui permet au client de concrétiser son acte d'achat. Il est une mécanique à comprendre et un levier essentiel pour mieux maîtriser et développer son activité.

La formation permet à chacun de se positionner en fonction des spécificités de sa production, de ses gammes et produits dans leur environnement concurrentiel.

Cette formation-action, d'une journée (soit 7 h), permet aux participants :

- de connaître les techniques de base de calculs des coûts de revient,
- de maîtriser la fixation des prix de vente,
- d'harmoniser et mettre en cohérence ses prix,
- de justifier la différenciation entre prix « public » et « prix « professionnels »,
- d'aller vers une maîtrise progressive de la rentabilité de son activité.

### LE PUBLIC VISE

Ateliers produisant une diversité de produits à base de terre : arts de la table, objets décoration, sculpture, santon, jarres et poteries de jardin, carrelage, vasques...

Pré-requis : Ateliers ayant une année d'existence.

### LES OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

#### Les objectifs pédagogiques

- ➔ Maîtriser les méthodes de calcul du prix de revient (coûts directs et indirects, temps, matières...)
- ➔ Connaître les composantes du prix du vente (la demande, la concurrence, le coût de production)
- ➔ Identifier ses circuits de distribution pour adapter ses prix de vente

#### Les objectifs opérationnels

- ➔ Adapter les méthodes à ses propres besoins
- ➔ Articuler avec efficacité vos coûts de production et vos tarifs de vente en fonction des circuits de commercialisation.

**A l'issue de la formation, les participants seront capables de calculer le prix de revient de leurs produits et de définir leurs prix de vente en fonction de leur contexte.**

### LE PROGRAMME DE LA FORMATION

**En amont de la formation :** Dès réception de votre inscription vous recevrez un document préparatoire qui vous permettra de mettre à plat les réalités commerciales de votre atelier : nature des ventes, lieux de vente, connaissance des clients, prix..., document préparatoire que vous nous retournerez.

Cette collecte et transmission d'informations permettront un gain de temps et « sécuriseront » cette démarche qui se veut au plus près de vos réalités concrètes.

Nous aurons un entretien téléphonique quelques jours avant la formation pour vous permettre de rentrer « de plain pied » dans le sujet, cela nous aidera à affiner l'animation de la journée.

## **LA JOURNEE DE FORMATION :**

### ***Matin***

---

#### **■ De votre réalité à la mise en œuvre d'une méthode fiable**

- Tour de table de synthèse des travaux préparatoires
- Nous dégagons ensemble les constantes et les particularités
- Nous recensons vos bonnes pratiques pour mieux les valoriser
- Calcul du prix de revient
- Apprentissage d'une méthode de calcul des prix de revient
- Conditions de mise en œuvre dans votre atelier
- Les outils
- Appropriation d'outils simples qui vous pourrez commencer à appliquer dès votre retour.

### ***Après-midi***

---

#### **■ Du prix de revient aux prix de vente :**

- Identification des différents circuits de commercialisation que vous mettez en œuvre
- Vente directe et en vente en gros.
- Pour chacun de ces circuits on spécifie les caractéristiques, les valeurs ajoutées et les arguments de vente qui vont rendre compréhensible le prix par le client.
- Nous vous proposerons un outil « aide mémoire » que vous personnaliserez à votre atelier.
- La valeur marchande du produit
- Donner de la valeur marchande à des valeurs qualitatives, matérielles et immatérielles, dans un contexte de concurrence très forte.
- Quelles sont mes marges de manœuvre ?
- Fixer le prix de vente et apprendre à le moduler ?
- Exemples concrets
- Exemples très concrets à partir de vos objets dans différents contextes de vente.  
A l'atelier, sur des marchés, à des boutiques, par internet, à partir d'une commande spécifique.....

#### **■ Conclusion**

- Synthèse des connaissances acquises.
- Remise aux participants des fiches techniques et outils

### ***Suivi***

---

- Entretien téléphonique à 1 mois : qu'est-ce que vous avez retenu comme priorité ? Qu'est ce qui est en cours de changement ?
- Entretien téléphonique à 3 mois : Comment s'organiser pour systématiser la démarche, éditer un tarif et communiquer ?

## **METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES**

---

Méthodes pédagogiques : La pédagogie est active et participative et s'appuie sur une alternance d'apports théoriques, d'études de cas pratiques, de conseils personnalisés.

Des outils et supports sont remis aux participants :

- En amont de la formation : un questionnaire de préparation de la formation est rempli par les participants permet d'adapter la formation et de faciliter la progression des apprentissages.
- Durant la formation : des grilles d'analyse, des fiches de relevé, une méthodologie de calcul sur tableur.

Moyens techniques : Vidéo projecteur, ordinateur portable, Paperboard.

## LE DEROULEMENT DU STAGE

---

Durée : 1 jour de 7h

Horaire : 9h/12h -13h30/17h30

Date : mardi 19 mai 2015

Lieu : Aubagne

Nombre de stagiaires : 12 participants maximum

Formateur : André Ruffier

Coût : 75€ TTC (prix de la session pour 1 participant, hors frais de repas et transport)

## MODALITES DE SUIVI ET EVALUATION

---

Les stagiaires pourront s'appuyer sur un échange collectif d'informations.

Le formateur fera les apports théoriques et pratiques en s'appuyant sur informations collectées en amont.

Durant la formation : réalisation d'exercices pratiques qui permettront de synthétiser collectivement les acquis.

Après la formation : un entretien téléphonique à 1 mois permettra une analyse des points forts, des difficultés et des évolutions observées dans la mise en œuvre des acquis sur le terrain. Un deuxième entretien à 3 mois permettra d'assurer la systématisation de la démarche et l'utilisation de cet atout pour une valorisation notamment en communication.

## INTERVENANT

---

Le formateur : André Ruffier.

Anime des réseaux, organise des événements et accompagne des ateliers depuis plus de vingt ans.

Son expérience des entreprises et sa connaissance de vos pratiques lui permet de vous proposer dans un minimum de temps et avec peu de moyens des outils de gestion directement opérationnels, simples et efficaces.

En capacité de faire partager une analyse pragmatique de l'évolution des métiers de l'argile dans leurs rapports à l'attente des clientèles. Il vous aidera à situer votre propre démarche dans un milieu concurrentiel ouvert, dynamique et en évolution permanente.

## ORGANISME DE FORMATION

---

Prometerre est né en 2006 en partenariat avec l'Agglo du Pays d'Aubagne et la région à partir du concept des Systèmes Productifs Locaux, à l'initiative de l'Association des Céramistes et santonniers, de l'Ecole de la Céramique et de plusieurs entreprises.

De 2006 à 2009 Prometerre a réalisé des accompagnements d'entreprises pour répondre à des besoins de qualification, d'innovation et de développement commercial.

A partir de 2009, l'activité s'est orientée dans deux directions : la participation à la mise en œuvre du programme d'Activargile-Provence à laquelle Prometerre, en tant que membre fondateur, a apporté sa logistique et son expérience, et l'accompagnement du territoire et de l'association professionnelle dans la mise en œuvre de certaines réalisations pour la filière argile.

En 2015, Prometerre prend le relais sur la formation dédiée aux professionnels de la filière argile lancée par Activargile et propose les formations transversales nécessaires à la mise en œuvre de l'activité dans les domaines de la vente, la mise en scène des produits et la communication, avec les prestataires qui ont fait leurs preuves auprès de nombreux céramistes et santonniers depuis 2011.

Prometerre est enregistré sous le numéro 93.13.15585.13. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état.

**Activargile Provence | SPL Prometerre**

290, Traverse de la Vallée - 13400 AUBAGNE | Tel : 33 (0)4 42 70 35 54

Activargile : SIRET : 50794807300022 | NAF : 9499Z | email : [contact@activargile-provence.fr](mailto:contact@activargile-provence.fr) | [www.activargile-provence.fr](http://www.activargile-provence.fr)

SPL Prometerre : SIRET : 490 102 514 00026 | NAF : 9499Z | email : [splprometerre@orange.fr](mailto:splprometerre@orange.fr)