

Politique de prix

Fixez et animez efficacement vos prix de vente pour une meilleure rentabilité

Objectifs

- Donner aux participants des méthodes concrètes et des outils opérationnels leur permettant de mettre en place une politique tarifaire efficace.
- Les accompagner dans la définition de leur seuil de rentabilité et dans la prise en compte de l'ensemble des variables d'un prix de vente.

Public visé

- Exploitants d'établissements touristiques (hébergements, sites de loisirs, de visite...)

Nombre de participants

par module

- 10 maximum

Durée (en heures)

- 14 heures

Programme

- Principes et notions de base sur la fixation des prix. Rappel du contexte : pricing et stratégies de commercialisation.
- Définition des indicateurs de la rentabilité et des composantes du prix de vente.
- Les leviers de l'animation de la politique tarifaire

Méthodologie et Moyens pédagogiques

- Exposés assortis d'illustrations basées sur des cas concrets
- Critique constructive sur les situations analysées, témoignages et partage d'expériences
- Exercices pratiques personnalisés adaptés aux participants
- Fourniture de supports et d'outils opérationnels (matrice de calcul du seuil de rentabilité et de fixation des prix)
- Evaluation en cours de formation et à l'issue de la formation