

### OBJECTIF(S)

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

- Aborder la problématique du prix.
- Définir ses prix dans une stratégie d'entreprise adaptée aux métiers de l'artisanat d'art et du savoir-faire.
- Créer un modèle économique adapté.

### DURÉE

2 jours - 14 heures  
9h15-12h45//13h30-17h

### TARIF NET DE TVA

Tarif tout public : 490 €

### EFFECTIF

#### Présentiel :

Minimum : 5 stagiaires

Maximum : 12 stagiaires

### LIEU DE FORMATION

### PROGRAMME

#### La problématique métiers d'art : modifier son attitude face au prix

- Analyse des ressentis face au prix des œuvres et productions
- L'environnement concurrentiel
- Importance de la référence prix
- Le prix de vente et son impact

#### Constituer la marge et rentabiliser une petite production

- Les critères constitutifs du prix dans le marché de l'artisanat d'art et de la création
- Constituer sa marge et obtenir le consentement naturel du prix à payer.

#### Marketing du luxe et métiers d'art

- Le marché du luxe, ses forces et faiblesses
- Connaître, sélectionner et adapter certains points marketing aux activités Métiers d'Art

#### Les différentes visions de la notion de prix et leurs stratégies

- Tour d'horizon : prix par les coûts, prix de marché, prix concurrentiel, prix psychologique, prix éthique...

#### Stratégie prix et image d'entreprise

- L'image et le prix dans la stratégie métiers d'art
- Choisir son positionnement et imposer l'image de l'entreprise dans l'esprit du client

#### Générer une stratégie de valorisation et préserver la marge

- Travailler son offre, la valeur de son offre et son prix
- Faire du prix un avantage client et un argument de commercialisation

#### La stratégie du prix : un élément du modèle économique

- Expérimenter une méthode simple de réalisation de modèle économique adaptable à chaque artisan et à la vision personnelle de l'entreprise
- Adapter son prix à chaque artisan et à sa vision d'entreprise

### PUBLIC

Tout public et particulièrement les salariés et dirigeants des TPE-PME, et demandeurs d'emploi.

### CMA IDF - 92

17 bis rue des Venêts  
92000 NANTERRE

### CONTACT

#### Service Formation

FOFANA Raguiata  
Tél : 01 47 29 43 94  
formation.92@cma-idf.fr  
www.formation-cma92.fr

### PRÉ-REQUIS

Maîtriser le prix comptable.

### MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Apports théoriques illustrés de cas pratiques.

### ÉVALUATION

Évaluation des acquis à l'entrée et à la sortie de la formation.

### PROFIL FORMATEUR

Formateurs qualifiés et expérimentés dans le domaine.

### SUIVI ET VALIDATION

Délivrance d'une attestation de fin de formation.  
Questionnaires de satisfaction.