

Fixer ses prix pour vivre de son activité

Trop cher, pas assez cher, vous ne savez pas. En 1 jour, apprenez à calculer votre prix juste : celui qui couvre vos charges, rémunère votre travail et reste compétitif.

ESSENTIEL

GESTION & FINANCE

🕒 1 jour (7h)

INFORMATIONS PRATIQUES

Référence	LEX-GES-003
Formacode	34085
Durée	1 jour (7h)
Version	LEX-GES-003_v1.0 · MAJ

Une question ?

Contenu, financement, organisation — réponse sous 24h.

contact@darkcyan-bat-723962.hostingersite.com
05 54 07 30 33



LE CONSTAT

Selon l'INSEE (2024), 40 % des auto-entrepreneurs se rémunèrent en dessous du SMIC horaire. La cause principale : une fixation de prix basée sur la concurrence et non sur les coûts réels.



NOTRE RÉPONSE

En 1 jour, vous calculez votre coût de revient réel, fixez un prix qui vous fait vivre et apprenez à le défendre face à vos clients.

Source : INSEE - Revenus des auto-entrepreneurs, enquête 2024

POUR QUI

PUBLIC CIBLE

Auto-entrepreneurs, freelances, micro-entrepreneurs souhaitant fixer des prix rentables et les assumer face aux clients.

PRÉREQUIS

Etre auto-entrepreneur en activité ou en création. Aucun prérequis technique.

🕒 Délai d'accès : 14 jours ouvrés avant la session

LES BÉNÉFICES DE LA FORMATION

Concrètement, après cette formation

- ✓ Vous connaissez votre prix plancher : le minimum pour vivre de votre activité
- ✓ Vous savez positionner vos prix par rapport au marché sans brader votre travail
- ✓ Vous repartez avec une grille tarifaire prête à utiliser
- ✓ Vous assumez vos prix face aux clients avec des arguments solides

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de cette formation, vous serez capable de

- 1 Calculer son coût de revient réel en intégrant charges sociales, fiscales et personnelles pour déterminer son prix plancher
- 2 Appliquer 3 méthodes de fixation de prix (coût, valeur, marché) pour déterminer le positionnement tarifaire optimal
- 3 Construire une grille tarifaire cohérente intégrant forfaits, options et conditions de paiement
- 4 Défendre son prix face au client en utilisant des techniques d'argumentation basées sur la valeur délivrée

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Le programme sur 1 jour (7h)

MOD-PRI-001 — MOD-PRI-001 - Calculer son coût de revient

2h

- Le taux horaire réel : charges sociales, fiscales, personnelles. Temps facturable vs temps non facturable. Le prix plancher : en dessous, vous perdez de l'argent. Exercice sur le cas de chaque participant.

MOD-PRI-002 — MOD-PRI-002 - Les 3 méthodes de fixation

2h

- Méthode coût + marge : simple mais limitante. Méthode valeur : tarifier en fonction du résultat. Méthode marché : benchmarking et positionnement. Combiner les 3 pour trouver le prix juste.

MOD-PRI-003 — MOD-PRI-003 - Construire sa grille tarifaire

1h30

- Forfait vs taux horaire vs abonnement. Les options et services complémentaires. Conditions de paiement et acomptes. Grille tarifaire : mise en forme professionnelle.

MOD-PRI-004 — MOD-PRI-004 - Défendre son prix

1h30

- Les objections classiques et comment y répondre. Vendre la valeur, pas le temps. Négocier sans brader : techniques et limites. Simulation de négociation tarifaire.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Notre approche



Cas réels

Calcul de cout de revient sur le cas de chaque participant. Simulation de negociation. Format 8 max.



8 max

Interaction garantie avec le formateur



Support + outils

Presentiel : salle equipee. Distanciel : Zoom. Support PDF, calculateur de prix, acces replay 30 jours.



75% pratique

Vérifié sur scénario minuté

75% Pratique

— cas réels, QCM, échanges

25% Théorie

Moyens techniques — Presentiel : salle equipee. Distanciel : Zoom. Support PDF, calculateur de prix, acces replay 30 jours.

FORMATEUR RÉFÉRENT



William Bigot

Expert-comptable - Commissaire aux comptes

Expert-comptable, William accompagne chaque annee plus de 100 auto-entrepreneurs. Il connaît les realites economiques des independants et les aide a construire une tarification rentable.

Cette formation peut également être animée par tout formateur qualifié par LEXORA.

ACCESSIBILITÉ



Formation accessible PSH

Adaptation sur demande.

Référent : William Bigot
accessibilite@darkcyan-bat-723962.hostingersite.com
0612225849

ÉVALUATION

Comment nous mesurons vos acquis



AVANT

Questionnaire de positionnement



PENDANT

Exercices pratiques + QCM par bloc



APRÈS

Evaluation a chaud + attestation de competences

Suivi de l'exécution — Feuilles d'emargement signees par demi-journee, attestation d'assidue, certificat de realisation.

☆ PARCOURS PRÉ & POST-FORMATION

J+7

Email recapitulatif + ressources

J+14 - J+42

1 defi pratique / semaine pendant 4 semaines

J+30

Evaluation a froid + feedback formateur

J+60

Webinaire Q&A Retour terrain

TARIFS

MODALITÉ

FORMAT

TARIF

Sur-mesure

Cette formation est disponible en intra-entreprise sur mesure.