METIERS D'ART
VENDRE L'ARTISANAT D'ART AU JUSTE PRIX

OBJECTIF(S)

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

- ***Elaborer une véritable stratégie « prix » adaptée aux métiers d'art et de création***
- ***Faire du prix un des éléments fondamentaux de pérénisation de l'activité***
- ***Permettre à l'entreprise d'être viable rentable et de se développer en dégageant une marge suffisante***

DUREE

2 jour(s) – 14 heures
09h00 – 12h30/13h30-17h00

TARIF NET DE TVA

Tarif artisan TNS
Nous consulter

Tarif autre public
490 euros

EFFECTIF

Présentiel
Min 6 – Max 12 personnes

LIEU(X) DE FORMATION

CMA Paris
72 rue de Reuilly
75012 PARIS 12

CONTACT

Samia TOUNSI
01 53 33 53 09
Formation. 75@cma-idf.fr

PROGRAMME

LA PROBLEMATIQUE METIERS 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 METIERS D'ART

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

LES DIFFERENTES VISIONS DE LA NOTION DE PRIX ET LEURS STRATEGIES

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

STRATEGIE 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

GENERER UNE STRATEGIE DE VALORISATION ET PRESERVER 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 STRATEGIE DU PRIX : UN ELEMENT DU MODELE ECONOMIQUE

- 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 TPE-PME, et demandeurs d'emploi

PRE-REQUIS

Avoir des notions en calcul de coût de revient et de marge.

METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

Apports théoriques illustrés de cas pratiques

ÉVALUATION

Evaluation 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
Questionnaire de satisfaction en fin de formation et à 3 mois

Réf. AAPA01 - Version 08/2023