

Savoir définir le bon prix d'une prestation de service



OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Comprendre les enjeux d'une tarification adaptée
- Mesurer les conséquences de la notion d'adaptabilité du prix
- Construire des grilles tarifaires claires et opérationnelles adaptées à votre activité (en dehors des activités encadrées - MACRON)
- Savoir communiquer autour du prix
- Connaître la notion de prix de revient



MÉTHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Alternance entre apport technique théorique et mise en pratique
- Définition d'une grille opérationnelle



SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

- Plan détaillé avec apports théoriques



FORMATEUR

Jérôme RUSAK
Consultant LAMY Formation



DURÉE

7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE

évaluation des objectifs de la formation et de son organisation

MODALITÉ DE SUIVI

remise d'une attestation de fin de formation



RÉF. CSN

000024



PUBLICS

Notaires

PRÉ-REQUIS

Tous niveaux



PLUS-VALUE

- Mieux maîtriser ses marges réelles et définir des prix cohérents et efficaces
- (en dehors de la tarification réglementaire profession)
- augmenter ses marges



CRIDON LYON

Partenaire expert du notaire

Plan d'intervention

1

LE PRIX DE VOS PRESTATIONS EST AU CŒUR DE VOTRE STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT

- Comprendre l'impact du prix dans la rentabilité de votre activité et savoir calculer le « juste » prix

2

LES MODÈLES POSSIBLES DE TARIFICATION: AVANTAGES ET RISQUES ET ÉVENTUELS

- Grilles de définition de prix (honoraires au temps passé, au forfait, au résultat...)

3

EXERCICE PRATIQUE: DÉFINIR VOTRE PROPRE GRILLE TARIFAIRE

- En fonction du positionnement de votre Étude, de sa clientèle, sa notoriété, vous travaillerez à l'élaboration d'une tarification adaptée (hors tarification réglementée)

4

COMMENT PARLER DE PRIX À SON CLIENT?

- Valoriser ses prestations et outils de fidélisation : astuces et bonnes pratiques