

# 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