

Elaborer une Politique de Prix efficace

Lien : https://maroc-performance.com/formation/elaborer-une-politique-de-prix-efficace

DURÉE
2 jours (14h)

RÉFÉRENCE
MC68

CATÉGORIE
Marketing Opérationnel, Marketing Direct et Relationnel

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Acquérir concepts et méthodes relatifs à l'élaboration d'une politique tarifaire
- Identifier les facteurs qui influencent directement la fixation des prix
- Elaborer une stratégie de tarification pour un produit
- Suivre, contrôler et adapter sa politique tarifaire

POUR QUI ?

- Responsables commerciaux/marketing
- Chefs de produits
- Chefs de marché
- Chefs des ventes
- Toutes les personnes amenées à travailler sur le positionnement et la fixation d'une offre de service



Programme détaillé

1 / L'importance stratégique de la fixation de prix

- La politique de prix dans une entreprise : identifier sa stratégie et son positionnement
- Le prix : une des composantes du mix marketing
- Prendre en compte les contraintes environnementales et de marché
- Evaluer le cycle de vie du produit et le cycle de vie du marché
- Servir les objectifs stratégiques de son entreprise à travers une politique de prix adaptée

2 / Les spécificités de la politique de prix dans les services

- Les spécificités de l'offre de services : législation, relation dans la durée, effet tunnel
- Stratégie des prix optionnels, Yield management

3 / Les facteurs à intégrer pour la fixation du prix

- L'impact de la réglementation
- La structure des coûts de réalisation
- La politique de prix et de marges des clients intermédiaires et prestataires
- Le concept d'élasticité de la demande au prix

4 / La méthodologie de fixation du prix optimale

- Les objectifs de rentabilité de son produit ou service
- Evaluer les marges de distribution et les budgets de promotion commerciale
- Benchmarker la concurrence et mener des études comparatives
- Savoir réaliser un audit marketing de l'entreprise

Maroc Performance

- Définir le juste prix client, la mesure de l'elasticité d'un prix

5 / Fixation de prix et gestion des marges de ses produits ou services

- Mise en place un audit de vos prix
- Le rôle de la chaîne de la valeur
- Les approches basées sur les coûts
- Le seuil de rentabilité ou le point mort, comment fixer ses prix ?
- Les approches basées sur la rentabilité

6 / Optimiser la gestion prix d'une gamme de produits

- Produits complémentaires, produits de substitution, produits indépendants
- Concevoir et valoriser son dossier prix

7 / Le suivi et le contrôle de sa politique tarifaire

- Elaborer les tableaux de bord
- Analyser les résultats, des écarts/origines et causes
- Proposer des actions correctives

Approche pédagogique

- ✔ Support Ecrit et Projection
- ✔ Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- ✔ Brainstorming et Jeux de Rôle
- ✔ Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- ✔ Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- ✔ Test de Validation des Acquis des Connaissances

Maroc Performance

Prochaines dates programmées

11 au 12 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
13 au 14 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
10 au 11 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
10 au 11 Août 2027	Présentiel - Casablanca
07 au 08 Oct. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance