

Optimiser son Pricing

Lien : https://maroc-performance.com/formation/optimiser-son-pricing

DURÉE
2 jours (14h)

RÉFÉRENCE
MC69

CATÉGORIE
Marketing Opérationnel, Marketing Direct et Relationnel

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Faire le lien entre positionnement produit et politique tarifaire
- Acquérir concepts et méthodes relatifs à l'élaboration d'une politique tarifaire
- Identifier les facteurs qui influencent directement la fixation des prix
- Utiliser la méthode de fixation de prix la plus adaptée à son activité
- Suivre, contrôler et adapter sa politique tarifaire
- Comprendre les spécificités de la politique tarifaire dans les services

👥 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

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Les fondamentaux de la fixation du 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 / Du positionnement à l'élaboration du prix

- Le positionnement dans la démarche marketing
- L'outil de positionnement : construire un positionnement sur une offre existante
- La cohérence entre positionnement et politique tarifaire
- Les différentes stratégies : haut de gamme, bas de gamme, stratégie du cadeau, stratégie de l'arnaque
- Les concurrents et leur positionnement
- La différenciation autrement que par les prix

3 / La politique de prix

- La politique de prix : le compte d'exploitation prévisionnel, la concurrence, le consommateur, la cohérence de gamme
- Les spécificités de l'offre de service : immatérielle, achat sur plan, relation dans la durée, effet tunnel

4 / L'importance stratégique de la fixation de prix

Maroc Performance

- Par rapport aux objectifs stratégiques prioritaires établis pour l'offre produit/service
- Par rapport à l'environnement concurrentiel : la politique tarifaire des concurrents directs/indirects
- Par rapport au cycle de vie des produits/services : lancement, développement, maturité, déclin

5 / 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 (associé à la valeur perçue)

6 / Les démarches utilisées pour fixer le prix

- L'approche par les coûts
- L'approche par l'élasticité de la demande : les attitudes des clients à l'égard du prix
- L'approche de la valeur perçue
- L'approche par la concurrence : alignement, écart optimal...

7 / 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
- Définir le juste prix client, la mesure de l'elasticité d'un prix

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

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

9 / Le suivi et le contrôle de la politique tarifaire

Maroc Performance

- L'élaboration des tableaux de bord
- L'analyse des résultats, des écarts/origines et causes
- Propositions d'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

Prochaines dates programmées

22 au 23 Déc. 2026	Distanciel
19 au 20 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
18 au 19 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
18 au 19 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
15 au 16 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca

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

Maroc Performance

Réservation & Renseignements

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

Maroc Performance — Tous droits réservés