

CRÉATION D'ENTREPRISE

Module 4 : Construire son offre et fixer ses prix

DURÉE

7 h — 1 jour

FINANCEMENT

OPCO, plan de développement des compétences

MODALITÉS

Présentiel ou distanciel synchrone, 1 journée de 7 heures. Module 4 du parcours Création d'entreprise (10 modules d'une journée), suivable seul ou dans le parcours complet.

DÉLAI D'ACCÈS

Inscription possible jusqu'à 11 jours ouvrés avant le démarrage, sous réserve de places disponibles.

Quatrième module du parcours Création d'entreprise, suivable seul. Les créateurs se sous-évaluent presque systématiquement : ils fixent un prix au ressenti, oublient leurs charges et leur temps non facturable, puis découvrent au bout d'un an qu'ils travaillent à perte. Cette journée traite les deux faces du même sujet — ce que vous vendez exactement, et combien cela doit coûter pour que l'entreprise tienne.

Objectifs professionnels visés

À l'issue de la formation, le participant est capable de : formuler son offre en délimitant précisément ce qui est inclus et exclu ; construire une proposition de valeur exploitable en l'absence de références ; structurer une gamme de deux à trois offres ; calculer son prix plancher à partir de ses charges, de ses cotisations et de son temps réellement facturable ; choisir et argumenter un positionnement tarifaire ; rédiger sa présentation d'offre ; tenir son prix face à une demande de remise.

Prérequis

Disposer d'une idée de projet ou d'une activité en cours de lancement. Savoir utiliser un tableur simple pour les exercices de calcul. Aucune connaissance en gestion préalable.

Publics visés

Créateurs d'entreprise et micro-entrepreneurs, indépendants et consultants débutants, artisans et prestataires de services fixant eux-mêmes leurs tarifs, dirigeants de TPE révisant leur offre.

Programme détaillé

1. Formuler ce que vous vendez

Passer d'une description de métier à une offre délimitée : ce qui est inclus, ce qui ne l'est pas, sous quel délai, avec quel résultat attendu. Exercice de reformulation en une phrase compréhensible par un inconnu.

2. Construire sa proposition de valeur

Bénéfice principal pour le client, preuves disponibles quand on démarre sans références, ce qui vous distingue des solutions existantes. Traiter honnêtement le manque d'antériorité.

3. Structurer une gamme

Offre d'entrée, offre principale, offre haute. Options et prestations complémentaires. Pourquoi une offre unique complique la vente et une gamme de sept offres la bloque.

4. Calculer son prix plancher

Charges fixes, charges variables, cotisations, temps réellement facturable dans une semaine, revenu visé. Calcul du tarif en dessous duquel l'activité n'est pas viable. Exercice chiffré sur votre situation.

5. Se positionner en prix

Repères de marché, prix psychologiques, effet d'un tarif bas sur l'image et sur la clientèle attirée. Choisir un positionnement et l'assumer.

6. Emballer son offre

Nom, présentation écrite, éléments de réassurance, conditions. Rédaction de votre page ou de votre plaquette d'offre.

7. Tenir son prix face au premier client

Répondre à une demande de remise quand on a besoin de ce contrat. Contreparties, offres d'essai, alternatives à la baisse de prix. Mises en situation.

Livrable de fin de session

Votre gamme d'offres formalisée, votre prix plancher calculé, votre positionnement tarifaire argumenté et votre présentation d'offre rédigée.

Moyens et méthodes pédagogiques

Calculs réalisés sur la situation chiffrée réelle de chaque participant, sur un tableur de calcul de prix plancher fourni. Mises en situation de négociation tarifaire entre participants, en position de client difficile. Exercices de reformulation d'offre soumis à la compréhension des autres participants, qui jouent le rôle de l'inconnu. Groupe limité à 8 personnes.

Modalités d'évaluation

Évaluation diagnostique au positionnement sur la clarté de l'offre et les pratiques tarifaires actuelles. Évaluation intermédiaire du calcul de prix plancher, sur la complétude des charges et la justesse de l'estimation du temps facturable. En fin de journée, mise en situation de défense du prix évaluée selon une grille critériée portant sur la clarté de l'offre présentée, la cohérence de la gamme et le maintien du niveau tarifaire.

Financements mobilisables

OPCO, plan de développement des compétences, France Num, autofinancement. Nous vous accompagnons dans le montage du dossier.

Accessibilité et situation de handicap

Nos formations sont ouvertes aux personnes en situation de handicap. En intra-entreprise, nous vérifions avec vous en amont l'accessibilité des locaux, des accès et des équipements. En inter-entreprises, nous retenons des salles accessibles aux personnes à mobilité réduite et en demandons l'attestation au loueur. À distance, le rythme, la durée des séquences et les supports sont adaptables. Référent handicap : Sylvain Guéraiche, 06 60 27 32 25, contact@strategies-formations.fr. Contactez-le avant l'inscription, ou dès que le besoin apparaît : chaque demande est étudiée et tracée.

Contact et référent

Référent pédagogique : Sylvain Guéraiche, formateur. Déclaration d'activité enregistrée auprès de la DREETS Occitanie sous le numéro 76341468534 Activateur France Num.

Programme mis à jour le 12 septembre 2026. Version en ligne : <https://strategies-formations.fr/formation/construire-offre-fixer-prix-createur/>