

GESTION ET GOUVERNANCE

Construire une offre rentable et défendre son prix

Référence : indépendants-offre-prix · Programme proposé · ouverture des sessions à confirmer

Pourquoi cette formation ?

Vous voulez sortir du devis calculé au ressenti et expliquer votre prix sans vous justifier en permanence.

Résultat professionnel visé

Calculer un prix plancher à partir de vos coûts et présenter clairement le périmètre de votre offre.

Compétences travaillées

- Relier son prix au temps complet et aux coûts de la prestation.
- Définir un périmètre lisible et des options cohérentes.
- Défendre la valeur de l'offre et encadrer une concession.

Programme pédagogique

Matin · 3 h 30

- Recenser préparation, production, suivi et dépenses directes.
- Calculer un prix plancher de travail à partir d'hypothèses explicites.
- Présenter une offre avec résultat attendu, inclusions et exclusions.

Après-midi · 3 h 30

- Comparer plusieurs niveaux de prestation et tester leur cohérence économique.
- S'entraîner à une négociation sans remise automatique.
- Revoir une offre réelle et préparer son argumentaire.

Mise en pratique

Le prospect demande une baisse de prix : proposer un ajustement de périmètre ou de modalités et mesurer son effet sur la marge.

Production attendue

variantes d'offre, argumentaire et règles de concession.

Participer à la formation

Public et prérequis

Personnes exerçant une activité indépendante ou dirigeant une structure, qui construisent leurs offres et négocient leurs prix. Savoir décrire sa prestation et estimer le temps qu'elle demande. Les calculs sont accompagnés.

Durée, formats et participation

1 journée · 7 h. Présentiel ou Distanciel en direct. Inter : jusqu'à 10 personnes ; ouverture soumise à confirmation. Intra : groupe dédié jusqu'à 10 personnes. Atelier collectif ciblé de 3 h 30 sur demande, avec objectifs et devis propres.

Méthodes et évaluation

Positionnement, apports courts, exercices guidés, mises en situation et retours du formateur. Situations fictives ou anonymisées. Satisfaction recueillie séparément des acquis. Contrôler les calculs et la cohérence entre prix, périmètre et temps ; observer la réponse à une objection.

Supports et suivi

Supports, exercices, outils réutilisables, évaluation des acquis, attestation et plan d'action à 30 jours avec grille d'autoévaluation. Inter : Un retour d'expérience collectif de 1 h à 30 jours, à distance, en complément de la journée. Ressources et quiz à J+30 avec corrigé ; questions de reprise par écrit jusqu'à J+60. Intra : Un cadrage de 1 h et un suivi de 1 h à 30 jours avec le commanditaire, à distance. Ces rendez-vous s'ajoutent aux heures pédagogiques ; leurs dates sont convenues avant inscription.

Prix et conditions

Inter · 7 h : 399 € par personne · sans TVA

Intra · 7 h : 1 990 € jusqu'à 6 personnes, puis 140 € par personne supplémentaire ; maximum 10 · sans TVA

Atelier collectif ciblé · 3 h 30 : Sur devis, selon l'objectif retenu

Déjeuner facultatif : 25 à 30 € par personne et par jour, confirmé avant accord. Transport et hébergement des participants non inclus. En intra, salle équipée fournie par le client ; location, création de contenu, coanimation et frais hors villes proposées chiffrés séparément.

Intervenant, accès et adaptation

Patrick, avec l'appui de Dominique. Dates, horaires, lieu, intervenant et conditions d'ouverture confirmés avant inscription. Besoins d'accessibilité : contactez-nous en amont pour étudier les adaptations.

L'attestation de participation n'est ni un diplôme ni une certification professionnelle. Aucun financement automatique n'est annoncé.

Un besoin complémentaire ou une situation particulière à travailler ? Écrivez-nous pour étudier l'adaptation de cette formation.

[Nous écrire pour adapter cette formation](#)

L'adaptation légère des exemples est comprise dans le forfait intra. Un complément pédagogique, une création de contenu ou un accompagnement supplémentaire fait l'objet d'une proposition distincte, acceptée avant intervention.

Dates et prochaine étape

Sessions connues au 2026-10-13. Une demande d'intérêt ne vaut pas inscription confirmée. Les horaires, le lieu exact et l'ouverture seront précisés avant inscription.

01/04/2027 · Angers

Construire une offre rentable et défendre son prix · Présentiel · 1 journée · 7 h

Date proposée

[Cette session m'intéresse](#)

Intra-entreprise

Organisation et calendrier à convenir avec votre entreprise, après cadrage du besoin et accord sur le devis.

[Consulter les dates actualisées](#)

[Consulter le programme en ligne](#)

[Demander une programmation](#)

Une suite facultative

Aucune suite n'est imposée sans prérequis établi.

Partenaire de direction · Différents, mais complémentaires.