

Formation Créer une offre rentable

 Formation disponible en présentiel ou en distanciel, en groupe ou en individuel.



Formation complète : 1 jour de formation

Prix **inter** : 450€ H.T Forfait **intra** 650€ H.T
(Financements possibles.)

A qui s'adresse cette formation ?



Pour qui ?

- Entrepreneurs / dirigeants (TPE/PME)
- Indépendants, consultants, prestataires de services
- Cadres/Responsables d'activité impliqués dans l'offre et la vente



Prérequis :

Avoir une activité (ou un projet d'offre) et pouvoir venir avec un produit/service à structurer pendant les ateliers.

PROGRAMME

AVANT

- Questionnaire de positionnement : activité, cible, offre actuelle, difficultés (prix, conversion, rentabilité)
- Collecte : 1 offre existante (ou idée d'offre), 3 concurrents/alternatives, charges clés (même approximatives)

PENDANT

Module 1 - Clarifier l'offre : ce que le client achète vraiment

- Cible et problème prioritaire : pour qui, pourquoi, résultat attendu
- Promesse : bénéfices, preuves, différenciation
- Périmètre : livrables, étapes, délais, limites (ce qui est inclus / exclu)
- **Atelier** : cadrage “offre 1 phrase” + liste de livrables + conditions

Module 2- Packager : rendre l'offre lisible et désirable

- Structurer une offre “vendable” : standard / premium (ou options)
- Réduire la friction : garanties, modalités, preuves, réassurance
- **Atelier** : création d'une offre packagée (2 niveaux ou 1 offre + options)

Module 3 - Fixer un prix juste : méthodes fiables

- Croiser demande / concurrence / coûts pour déterminer un prix cohérent
- Prix plancher : coûts, marge, seuil de rentabilité (point mort)
- Approche valeur (value-based) : prix aligné sur la valeur perçue / disposition à payer
- **Atelier** : calcul prix plancher + fourchette marché + proposition de prix final (argumenté)

Module 4 - Défendre son prix et conclure

- Argumenter par la valeur (résultats, risques évités, gains)
- Réponses aux objections prix (sans se justifier, sans brader)
- **Mise en situation** : pitch de l'offre + annonce du prix + traitement d'objection

APRES

- Plan d'action 14 jours : test de l'offre (3 prospects), ajustements, suivi des retours
- Auto-évaluation de progression + indicateurs simples (taux de RDV, taux de conversion, objections prix)
- Évaluation à froid (J+30) : validation du prix, rentabilité, itérations



Objectif de la formation

- **Construire une offre claire** (promesse, cible, livrables, périmètre, conditions)
- **Définir un prix juste et cohérent en croisant coûts, concurrence et valeur perçue**
- **Sécuriser la rentabilité** (marge, seuil de rentabilité / point mort)
- **Présenter et défendre leur prix avec des arguments orientés valeur**



Modalités d'évaluation

- **Avant** : positionnement + auto-évaluation
- **Pendant** : ateliers guidés + feedback
- **Fin** : évaluation via livrables (offre + prix + pitch) et mise en situation courte
- **Satisfaction** : questionnaire à chaud



Intervenants

Formation animée par un(e) formateur(trice)-consultant(e) expert(e) en vente, avec expérience terrain en BtoB et BtoC.



Points forts de la formation

- Vous repartez avec une offre prête à vendre (pas juste de la théorie)
- Une méthode de prix défendable (coûts + marché + valeur)
- Outils simples pour sécuriser la rentabilité



QUALITÉ DE FORMATION

Formation certifiée Qualiopi, prise en charge possible le jusqu'à 100%