Booster votre rentabilité

Fixer des tarifs gagnants | Masterclass professionnelle 100 % en ligne

Apprendre à analyser les coûts réels d'une prestation, déterminer une tarification cohérente et valoriser son expertise auprès de sa clientèle.

Informations pratiques

Format : masterclass vidéo en ligne de 1 h 30, accompagnée d'un support pédagogique PDF de 27 pages.

Tarif : 89 € (masterclass et support PDF inclus).

Public : prothésistes ongulaires en activité ou en projet d'installation souhaitant comprendre et améliorer la rentabilité de leurs prestations.

Prérequis : aucun prérequis en comptabilité ; être concernée par la fixation des tarifs d'une activité de prothésie ongulaire.

Modalités : apprentissage autonome à partir de la vidéo et d'exercices appliqués à sa propre activité. Conditions et durée d'accès communiquées lors de l'achat.

Objectifs pédagogiques

• Identifier les coûts directs, indirects et cachés d'une prestation.

• Calculer un coût horaire et analyser la rentabilité d'une prestation.

• Comprendre la notion de marge et estimer un tarif adapté à ses charges et objectifs.

• Analyser sa clientèle, son positionnement et son environnement concurrentiel.

• Présenter ses prix, répondre aux objections et préparer une évolution tarifaire.

Programme pédagogique

Module 1 – Analyser les coûts de revient

• Distinguer les charges directes, indirectes et cachées : produits, loyer, matériel, taxes et dépenses oubliées.

• Lister les coûts de son activité et mesurer le temps réel consacré à chaque prestation.

• Calculer son coût horaire et analyser les prestations actuelles.

Module 2 – Définir un tarif rentable

• Comprendre le calcul d'une marge et les facteurs qui l'influencent.

• Étudier les prix pratiqués et les confronter aux charges et aux objectifs de revenus.

• Identifier les ajustements tarifaires possibles selon la prestation et le positionnement.

Module 3 – Stratégie tarifaire et communication

• Analyser le marché local, la clientèle cible et les facteurs de différenciation.

• Choisir une stratégie de prix adaptée à son positionnement.

• Mettre en avant son expertise, répondre aux objections et préparer une annonce d'augmentation.

Mise en application et plan d'action

• Compléter les exercices d'analyse de coûts, de marges et de positionnement.

• Élaborer un argumentaire de valeur et un plan d'amélioration de sa rentabilité.

• Réfléchir aux promotions et aux périodes saisonnières sans dégrader ses marges.

Méthodes et moyens pédagogiques

Vidéo explicative, exemples chiffrés, support PDF de 27 pages, exercices d'auto-analyse, tableaux à compléter et mises en application sur les prestations de la participante.

Évaluation des acquis

Autoévaluation à travers les exercices proposés : identification des coûts, calcul du coût horaire et des marges, analyse du positionnement, préparation d'un argumentaire et plan d'action. Aucun examen certifiant n'est prévu.

Informations complémentaires

Formation en ligne non certifiante. Cette masterclass ne constitue pas une certification professionnelle. Les modalités d'accès numérique et les éventuels besoins d'accessibilité sont à préciser avant inscription.