

## Définir son offre pour mieux développer son activité

Une formation pratique et méthodique pour travailler concrètement sur son offre de services, ses prix, son développement, la fidélisation

### Objectifs de la formation :

Elargir ses possibilités, booster son développement  
Prendre conscience de la valeur de son offre  
Travailler sur sa grille tarifaire  
Être capable de proposer une offre de valeur

### Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

- Définir une offre de valeur
- Recenser les éléments clés pour tarifer son offre

### Pré-requis :

Aucun prérequis

*Il est toutefois conseillé d'avoir suivi la formation « Valoriser et justifier ses honoraires » au préalable.*

### Durée et horaires :

1 journée soit 7h soit de 9h00-12h30 / 13h30-17h00

### Moyens pédagogiques et méthodes utilisées :

- a) Énoncés théoriques - Exercices d'application.
- b) L'accent sera mis sur les exercices pratiques d'intégration des énoncés théoriques
- c) Suivi et évaluation : Méthode active et participative

### Public :

Professionnels Libéraux et leurs salariés

### Contenu de la formation :

*Matin (09h00-12h30)*

#### **I. Les étapes à respecter pour établir une offre de valeur**

- a. Énoncés théoriques – Les étapes clés pour lancer une offre
- b. REFLEXION PERSONNELLE - EXERCICE PRATIQUE
  - Identifier son expertise
  - Choisir son format pour son offre (business model)
  - Travailler sur sa singularité
- c. DEBRIEFING

## II. Déterminer son offre

- a) Faire le point sur sa situation
- b) Déterminer ses objectifs, souhaits et motivations
- c) Elargir sa vision – *Echanges de pratiques*

## III. Etablir sa grille tarifaire

- a) Les bonnes questions à se poser, au préalable

Après-midi (14h00 – 17h00)

- b) ATELIER PRATIQUE : déterminer ses tarifs
  - Etablir une fourchette de tarification
  - Affiner, pour confirmer son choix
  - PARTAGE EN GROUPE

## IV. Etablir son plan d'actions pour lancer son offre de services

ATELIER PRATIQUE

- Rédiger son offre ?
  - Proposer son offre
  - Communiquer sur son offre
- Evaluations, feed-back de fin, bilan de la formation

### Modalités d'évaluation :

- Vos connaissances seront évaluées sur la base des exercices pratiques d'application et/ou QCM
- Evaluation de la satisfaction des stagiaires

### Intervenant :

Carine Dognin, formatrice, coach et accompagnante en efficacité personnelle et professionnelle, management humain, développement commercial et communication interpersonnelle.

### Modalités et délais d'accès :

La pré-inscription se réalise sur notre site web.

L'inscription est validée à réception des pièces complémentaires demandées.

Un e-mail est envoyé afin de confirmer la formation accompagnée du livret d'accueil apprenant, les CGV et le règlement intérieur (disponibles en téléchargement sur notre site web)

### Tarifs

L'ORIFF-PL s'occupe de la demande de prise en charge auprès du FIF-PL. Vous devez seulement suivre la procédure d'inscription.

**2 jours** par année civile, pris en charge par le FIF-PL, si le code APE de votre activité relève de ce fonds de formation.

### Accessibilité

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Vous pouvez vous renseigner sur les conditions d'accès à notre formation auprès du référent handicap, Madame Kristel Malléjac.

### Contact

Pôle Formation de l'ORIFF-PL

285, rue Alfred Nobel

34000-MONTPELLIER

04.67.69.75.14

[formation@oriffplr.com](mailto:formation@oriffplr.com)