

Quel prix de vente pour gagner sa vie ?

Objectifs

Savoir calculer son prix de revient et argumenter son prix de vente pour gagner sa vie

Contenu

- Définir la gamme de produits à étudier et travailler sur le logiciel de coût de revient
- Comprendre les impacts de l'inflation, échanger sur la répartition des charges et définir les produits et les investissements à prévoir
- Définir la rémunération attendue, les prix de vente en fonction du coût de revient et du prix psychologique et redéfinir sa stratégie commerciale

Public visé

Tout agriculteur (trice) proposant de la vente sur son exploitation

Durée

2 jours (14 heures)

Date, horaire et lieu

1 trimestre 2023

Méthodes pédagogiques

Apports théoriques et méthodologiques. Mise en pratique. Echange avec les participants.

Modalités d'évaluation des acquis

- En amont de la formation : Questionnaire préalable à la formation renseigné par les stagiaires
- Fin de stage : Auto-évaluation des acquis
- Autre modalité : Cliquez ici pour entrer du texte.

Prérequis :

- Aucun Oui Précisez : Savoir utiliser Excel et avoir des notions de comptabilité

Si prérequis, la méthode de positionnement est la suivante : Cliquez ici pour entrer du texte.

Intervenant(s)

Céline MAROLLIER, conseillère d'entreprise – Chambre d'agriculture de Charente-Maritime

Responsable(s) de stage :

Valérie AMAS, conseillère, Chambre d'Agriculture du Nord-Pas de Calais

Contact - Inscription :

Vanessa HUCKE [03.62.61.42.33]

[Site Internet des Chambres d'Agriculture des Hauts de France](#)

Coût

Public éligible VIVEA : 105 € (sous réserve)

Autre public : 224 €/jour

VIVEA et (nom du co-financeur) participe(nt) au financement de cette formation

Pour les salariés, se rapprocher d'OCAPIAT pour connaître les possibilités de prise en charge : tél 01 73 29 30 65 – www.ocapiat.fr – Mail : dgs@ocapiat.fr.

Modalités particulières : Les personnes en situation de handicap sont invitées à nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation. [Référente handicap : Sophie Coutelle 03 44 11 44 54 pour l'Oise et Jeanne Huguet 0362614206 pour le Nord-Pas-De-Calais](#)

Pour valider l'inscription, un contrat est envoyé aux participants avant leur entrée en formation. Il doit être signé et retourné avec le règlement, ou présenté au plus tard le premier jour de la formation. Une attestation de fin de formation est remise aux participants à l'issue de la formation.

Inscription possible jusqu'à 48 heures (ouvrées) avant le début de la formation, sous réserve de place disponible, en nous contactant.

Vous pouvez consulter : [Le règlement intérieur](#), [les conditions générales de vente](#), [les résultats des enquêtes de satisfaction clients](#) sur le [site Internet](#) ou les obtenir sur demande.