

# Formation - Kiffe ton tarif (en collectif et en présentiel)

« Je n'ai pas osé demander plus. » Vous vous reconnaissez ? Venez apprendre comment vendre mieux vos prestations sans vendre votre âme !

Stratégie commerciale

Vente

Développement de son activité

CODE : 6166 | Mise à jour : 31/10/2024

## Objectifs

- Valoriser l'ensemble des services fournis
- Assumer un tarif correspondant à la juste valeur du service rendu

## Contenu de la formation

De nombreux entrepreneur.e.s indépendant.e.s peinent à « assumer » un tarif de prestation en cohérence avec la qualité du service rendu. Et, encore plus dans un contexte économique globalement tendu, il est capital de vendre au prix juste le service que nous fournissons si nous voulons que notre activité soit rentable et que nous puissions en vivre correctement.

Je vous propose donc de (re)voir comment construire un tarif qui soit en phase avec ce que vous proposez et comment vous voulez en vivre. Pour vous sentir à l'aise à présenter vos prix, et donc mieux vendre.

Les grands axes de travail de cette formation sont :

- **Apprivoiser l'argent** car « Parler d'argent ce n'est pas sale... si ça nous permet de faire le métier qu'on aime » ou comment déconnecter la valeur de nos prestations de notre valeur en tant qu'être humain.
- **Objectiver son tarif** car pour assumer un tarif, encore faut-il l'avoir construit sur des critères objectifs
- **Assumer et vivre avec son tarif** pour pouvoir être plus à l'aise à annoncer, négocier et augmenter un prix

L'objectif est de rester très concret, proche de notre réalité d'entrepreneur.e.s./freelances. Nous profiterons d'être en présentiel pour faire des mises en situation permettant à chacun d'ancrer dans ses pratiques le changement de posture nécessaire.

Évidemment en une journée, on ne pourra pas faire une formation complète sur la vente qui pourra être réalisée par ailleurs (nous

## FORMATION PRÉSENTIELLE

### PUBLIC CIBLE

Entrepreneur.e indépendant.e qui vend directement ses prestations ou ses produits. 8 personnes max.

### PRÉ-REQUIS

Avoir déjà vendu (ou essayé de vendre) une de ses prestations

### DURÉE

1 jour (7 heures)

### SESSION INTER

Nous consulter  
A planifier

### SESSION INTRA

Nous consulter

### GROUPE

Maximum 8 personnes

consulter).

Nous ne nous pencherons uniquement sur la valorisation financière d'un service ou d'un produit, l'objectif étant que chaque stagiaire reparte avec des actions concrètes pour se sentir à l'aise avec sa politique tarifaire.

Pour mieux prendre en compte vos besoins, complétez le questionnaire préalable sur

<https://forms.office.com/Pages/ResponsePage.aspx?id=Ty2fppllyMUSeAlct37EDi9gdObcPth9AmbCxpUxwRVUOFdaSVFVUVVQUIBXWUZYT0wxNjM5SUpMNY4u>

Formation aussi possible en distanciel. Plus d'infos sur

<https://corymbe.coop/formation/kiffe-ton-tarif-distanciel/>

## Modalités pédagogiques

- Documents supports de formation projetés
- Exposés théoriques
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- Échanges participatifs
- Mises en situation
- Travail en sous-groupe

## Suivi, évaluation et sanction

### Suivi et évaluation des résultats

- Formulaires d'évaluation de la formation
- Auto-évaluation en amont et en aval

### Sanction de formation

- Remise d'une attestation de formation

## Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Veillez faire connaître vos besoins au plus tôt lors de nos échanges. La prise en compte d'un besoin spécifique peut nécessiter un délai pour étudier les modalités d'adaptation ou d'orientation.

## Taux de satisfaction des stagiaires

Issus des évaluations de satisfaction à chaud des stagiaires.

★★★★☆ 91% (62 avis)

## Taux de validation de la formation

Issus des résultats de l'atteinte des objectifs par les stagiaires (Acquis et En cours d'acquisition).

★★★★★ 100%



Sylvie Péan

**La Vente c'est avant tout des relations humaines... autant y mettre de la joie !**

Trust in Move

Osez, Vendez, Souriez ! Formations en développement commercial  
Présentiel, distanciel, mixte. En Français, Anglais, Allemand,  
Espagnol



☎ 06 98 24 78 32

✉ [sylvie@trustinmove.com](mailto:sylvie@trustinmove.com)

Adresse postale : 20 Allée de la Maison Rouge 44000 Nantes

Site web : <https://trustinmove.com/>

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/in/sylviepean/>

## Biographie

### Osez, Vendez, Souriez !

Quoi ??? Quel est le lien entre la vente et le sourire ?

Et bien la **vente** ce sont des **relations humaines**, alors autant y mettre de la **joie** ! Et pour cela, il faut parfois oser. On essaye ensemble ?

Je suis Sylvie Péan et au travers de Trust in Move, j'aide des **PME industrielles** et des **entrepreneur·e·s** à mieux vendre. Comment ? Par de la formation (toujours dynamique !), de l'accompagnement individuel (maître-mot = bienveillance) ou du conseil stratégique (efficace).

### Prendre du plaisir à vendre, c'est possible !

J'utilise de nombreux outils et techniques (DISC, LEGO® SERIOUS PLAY®, Plus-Plus, mais aussi musique ou exercices d'impro) pour vous faire vivre une expérience unique qui vous donnera envie de recommencer... en vendant !

Au fait, j'interviens en **français, anglais, allemand ou espagnol** – présentiel ou à distance selon le besoin.

Pour en savoir plus sur mon parcours, RDV sur <https://www.linkedin.com/in/sylviepean/>

## Diplômes et formations

2024 : Formation Six Bricks, Royaume des Briques, Angers, France

2023 : Certification Facilitatrice LEGO® SERIOUS PLAY®, AVEA Partners, Paris, France

2022 : Formation Diversité par l'inclusion, Ouvre-Boîtes, Nantes, France

2022 : Formation Communication Non Violente, Go Learning, Nantes, France

2022 : Secouriste en Santé Mentale, PSSM, Angers, France

2021 : Titre de formatrice professionnelle pour adultes, Lille, France

2021 : Sauveteur Secouriste du Travail, CDM Formation, Nantes, France

2021 : Certification praticienne DISC et Forces motrices, ASSESSMENT 24x7, Paris, France

2020 : E-transformer une formation présentielle, CAFOC Nantes, France

2019 : Formation Pédagogies Actives, CAFOC Nantes, France

2019 : Accompagner le changement, GP-Idesup, Paris, France

2014 : TACE (Techniques Administratives du Commerce Extérieur), CCI Nantes, France

2000 : Diplôme d'Ingénieure généraliste HEI, spécialité conception mécanique, Lille (59), France

1999 : 1 an Erasmus TUHH (Technische Universität Hamburg Harburg), Hambourg, Allemagne



**L'OUVRE-BOITES**

Coopérative d'Activité et d'Emploi - Pôle formation  
20, allée de la Maison Rouge 44000 Nantes



[www.corymbe.coop](http://www.corymbe.coop)

Téléphone : 02 28 21 65 10  
Courriel : [contact@corymbe.coop](mailto:contact@corymbe.coop)

Nos CGV : [www.corymbe.coop/cgv/](http://www.corymbe.coop/cgv/)

Enregistré auprès du préfet de la Région Pays-de-la-Loire  
N° de déclaration d'activité : 52 44 04429 44  
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État