Formation - Kiffe ton Tarif - L'eLearning

« Je n'ai pas osé demander plus. » Tu te reconnais ? Viens apprendre comment vendre mieux tes prestations sans vendre ton âme !

Stratégie commerciale | Développement de son activité

CODE : 64728 | Mise à jour : 30/06/2025

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 te propose donc de (re)voir comment construire un tarif qui soit en phase avec ce que tu proposes et comment tu veux en vivre. Pour te sentir à l'aise à présenter tes 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.
- **Calculer son tarif** pour pouvoir vivre sereinement et durablement de son activité
- **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 ta réalité d'entrepreneur.e./freelance et de créer un réel changement de posture durable.
La formation se passe 100% en ligne et a été pensée pour s'inscrire dans ton quotidien pendant un mois.

FORMATION À DISTANCE

PUBLIC CIBLE
Entrepreneur.e indépendant.e qui vend directement ses prestations ou ses produits.

PRÉ-REQUIS
Pas de pré-requis

DURÉE
10 heures réparties sur 20 jours

SESSION INTRA
Nous consulter

GROUPE
Maximum 1 personne

L'eLearning Kiffe ton Tarif t'accompagne pendant 4 semaines (20 jours) pour vivre sereinement de ton activité.
Tous les jours tu as :

- une vidéo ultra opérationnelle à regarder (5-15 min)
- un exercice transformant à faire de ton côté pour transformer ton approche et tes ventes de façon concrète (5 à 30 min selon le cas)

A la fin de la formation, tu auras :

- changé ton rapport à l'argent et as tous les outils pour te sentir enfin à l'aise à parler prix
- établi ta grille tarifaire : claire et qui te permet
- acquis un outil de pilotage de ton activité pour que ton activité t'apportes les revenus que tu cherches
- les outils nécessaires pour augmenter tes prix

Modalités pédagogiques

- Documents supports de formation projetés
- Quiz
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- Vidéos opérationnelles

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

Veuillez 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 satisfation des stagiaires

Issus des évaluations de satisfaction à chaud des stagiaires.

0% (aucun avis)

Taux de validation de la formation

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

Non renseigné

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

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

2025 : Formation Robustesse (de la performance à la robustesse), Geostipa, St Nazaire, France
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 24×7, 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
2000 : Diplôme d'Ingénieure généraliste HEI, spécialité conception mécanique, Lille (59)
1999 : 1 an Erasmus TUHH (Technische Universität Hamburg Harburg), Hambourg, Allemagne