



PROGRAMME DETAILLE *Pricing Advanced*

PRESENTATION DE LA FORMATION

La transmission du savoir est dans l'ADN de N&C. Qu'il s'agisse de formations universitaires, en Ecole de Commerce et en Université, ou de formations professionnelles, en séminaire ou dans le cadre du CPF, nous passons du temps auprès de vous, pour vous faire bénéficier de notre expérience multisectorielle, pour vous rendre les mieux armés en Revenue Management et en Pricing. **Nous vous faisons monter en compétence.**

La formation *Pricing Advanced* aborde les 2 facettes complémentaires du Pricing : le Pricing stratégique et le Pricing tactique. Qui fixe le prix et comment ? Quels sont les écueils à éviter ? Comment gère-t-on une offre spéciale ?

Au travers d'exemples, d'études de cas et d'exercices, vous apprendrez les techniques, les bonnes pratiques et les astuces qui feront de vous un meilleur Pricer !

Objectifs :

- ◆ Connaître les bonnes pratiques, toutes industries confondues,
- ◆ Savoir mettre en application les techniques de Pricing,
- ◆ Gérer correctement une offre spéciale.

Profils :

Cette formation s'adresse aux Pricers ou aux Revenue Managers déjà expérimentés souhaitant approfondir leur connaissance et leur pratique du Pricing.

Modalités pédagogiques :

La formation est dispensée sur PowerPoint, un support papier étant distribué à la fin. En plus de ce contenu théorique, de nombreux exemples concrets issus de l'expérience des formateurs, des mises en situation, des études de cas et des exercices sous Excel seront proposés aux stagiaires.

Tous les formateurs de N&C bénéficient d'une forte expérience opérationnelle acquise sur le terrain dans plusieurs secteurs d'activité, ainsi que d'une expérience de conseil sur de nombreuses problématiques client provenant de multiples industries.

PROGRAMME DE LA FORMATION

Thèmes abordés :

- ◆ Pricing stratégique
 - Les facteurs clés de succès,
 - La segmentation,
 - Les composantes du prix,
 - Les dérives,
 - Les offres structurantes.
- ◆ Pricing tactique ou la gestion des offres spéciales
 - Les raisons et les facteurs déclenchants,
 - La construction d'une offre,
 - La mesure de la performance,
 - Etudes de cas.

INFORMATIONS PRATIQUES

Durée : 1 journée (7 heures)

Tarif : 990€ HT par personne

Combinée avec la formation *RM Essentials* : 1490€ HT par personne (2 journées)

Combinée avec la formation *RM Expert* : 1990€ HT par personne (2 journées)

Effectif max. : 6 personnes

Lieu de la formation : sur Paris ou dans vos locaux, à définir

Contact : Grégory Bellocq – 06 50 59 84 55 – gregory.bellocq@n-and-c.eu

