

## Formation Pricing Advanced

**Durée :** 1 jour / 8 heures

### Profils des stagiaires

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

### Prérequis

Connaissance préalable des fondamentaux du Revenue Management et Pricing

### Prix

990€ HT par personne

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

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

### Lieu de la formation

Paris ou dans vos locaux, à définir

### Objectifs pédagogiques

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 !

## Contenu de la formation

### Objectifs :

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

### Thèmes abordés :

- ◆ **Introduction**
  - Enjeux et principes
- ◆ **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.

## Organisation de la formation

### Equipe pédagogique

Notre équipe de formateurs est composée d'experts en Revenue Management et Pricing  
Notre légitimité : notre expérience opérationnelle et multi-sectorielle  
Nous avons une vision complète des besoins à tous les niveaux de poste, que nous avons-nous-mêmes occupés, de l'analyste au Directeur RM. Nous disposons d'une multitude d'exemples concrets et réels. Nous avons observé le fonctionnement de plusieurs organisations différentes. Nous avons vu un grand nombre de bonnes et mauvaises pratiques. Nous savons vous guider car nous étions déjà à votre place.

### Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés et distribués en support papier pour les stagiaires.
- Partage d'expérience et mises en situation
- Etude de cas concrets
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

**Dispositif de suivi de l'exécution de d'évaluation des résultats de la formation**

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation de la formation.
- Questionnaire de satisfaction de la formation

**Délai d'accès :**

N&C s'engage à répondre en 48h à toute demande d'information relative pour toute formation. Une fois le contact établi, nous envisagerons conjointement la date la plus appropriée en fonction de vos besoins et de vos enjeux. Sauf cas particulier, la mise en place de la formation pourra se faire dans le mois suivant votre demande. Les inscriptions sont possibles 10 jours avant le démarrage de la formation en fonction des disponibilités.

**Accessibilité :**

Si vous êtes en situation de handicap, merci de contacter notre Référent Handicap par mail ([formation@n-and-c.eu](mailto:formation@n-and-c.eu)) avant le début de votre formation, afin que nous puissions prendre toutes les mesures nécessaires pour vous dispenser la formation dans les meilleures conditions. A noter que toutes nos formations peuvent être dispensés dans des locaux PMR.

Pour tout renseignement complémentaire, merci de nous contacter au 01 40 32 46 80 ou par mail à [formation@n-and-c.eu](mailto:formation@n-and-c.eu).