



PROGRAMME

JE KIFFE MES TARIFS — VENDRE PLUS, VENDRE MIEUX, GRÂCE À DES PRIX JUSTES ET ASSUMÉS — PRÉSENTATION
(E-learning)

ANIME PAR :

Marlène Ferrero-Varsino est la formatrice principale pour cette formation. Après avoir été elle-même Directrice Artistique et responsable du studio graphique en agence pendant 12 ans, elle accompagne et forme les créas freelances (graphistes, webdesigners, photographes, illustrateurs...) concernant le développement de leur activité, depuis 2018.

Magali Cusin Blanchard est coach professionnelle certifiée, elle assure les deux sessions de coaching Mindset.

Jérémy Viala, juriste chez Mercasafe, intervient dans la vidéo Bonus "La propriété intellectuelle pendant la collaboration"

PUBLIC :

Créas freelances : professionnels du secteur de la communication visuelle et graphique développant une activité indépendante :

- graphistes,
- webdesigners,
- photographes,
- illustrateurs,
- etc.

NOMBRE DE PARTICIPANTS :

2 - 20

OBJECTIF GÉNÉRAL :

Définir des prix justes et assumés, en tenant compte des spécificités liées au domaine des métiers créatifs (ex : Droits d'auteur...)

OBJECTIFS OPERATIONNELS

À la fin de la formation, le participant sera capable de :

- Adopter une posture et un état d'esprit propices à la vente et mettre son client en condition favorable à l'achat
- Définir un prix de vente cohérent avec le coût réel de sa prestation et la valeur apportée au client par cette prestation, tout en tenant compte du marché
- Intégrer le droit d'auteur dans la définition de ses prix, être capable d'en parler à ses clients, et anticiper le sujet de la propriété intellectuelle à chaque étape de la collaboration
- Construire une proposition commerciale convaincante qui met en évidence la cohérence entre le prix de vente et la valeur de la prestation

Entreprendre, coopérer. Vivez l'expérience !

Elycoop - SCOP SA à capital variable - SIRET : 429 851 637 00034 - 429 851 637 RCS Lyon - APE : 7022Z
Pôle Pixel - Bâtiment B - 26 Rue Emile Decorps 69100 VILLEURBANNE - 04.72.81.96.01 - contact@elycoop-formation.fr - 04.72.81.95.84
Les actions de formation professionnelles continues sont exonérées de TVA - Organisme de formation enregistré n° 82 69 0684469
RIB - Crédit Coopératif 42559 - Guichet00011 - Compte21006660206 - Clé47

PGWJKMT-Je kiffe mes tarifs — Vendre plus, vendre mieux, grâce à des prix justes et assumés — présentation - page 1 sur 6



- Initier une réflexion stratégique d'ensemble pour intégrer sa stratégie de prix à sa stratégie financière globale de l'activité
- Aborder sereinement et méthodiquement une augmentation de prix

PRÉREQUIS :

Exercer une activité professionnelle indépendante dans le secteur de la communication visuelle et/ou du design graphique.

La formation est délivrée en français :

- Parler, écrire et comprendre le français.

PRÉ-REQUIS TECHNIQUES

- Disposer d'un ordinateur avec son et d'une connexion internet suffisante pour visionner des vidéos.
- Disposer d'une fonctionnalité micro (et si possible d'une webcam, intégrée ou non à l'ordinateur) pour participer aux visios des coachings Mindset
- Disposer d'un profil Facebook pour l'accès à la communauté.
- Facultatif : Disposer d'une imprimante pour imprimer les fiches d'exercice est un plus. (sinon, il est possible de les recopier sur papier libre, ou pour certaines de les faire directement sur ordinateur)

CONTENU DU PROGRAMME :

Contenu asynchrone :

Module 1 : Avant de commencer (prévoir 30 minutes)

→ Objectif du module : Disposer de tous les éléments pour suivre la formation dans les meilleures conditions et assimiler les apprentissages

- 1-0 Préambule
- 1-1 Bienvenue
- 1-2 Fonctionnement de la formation
- 1-3 CartoMémo
- 1-4 Audit de ta situation

Module 2 : L'état d'esprit (prévoir 1h45, dont environ 1h15 de vidéos)

→ Objectif du module : Adopter une posture et un état d'esprit adaptés face au sujet des tarifs, vis-à-vis de soi-même et vis-à-vis des clients

- 2-0 Introduction
- 2-1 Se réconcilier avec ses prix
- 2-2 Quand le client choisit de payer plus cher
- 2-3 Gérer les demandes de travail gratuit et de travail spéculatif (concours, appels d'offres)
- 2-4 Le principe de base anti-"trop cher"
- 2-5 Gérer l'objection sur le prix
- Quiz de fin de module

Entreprendre, coopérer. Vivez l'expérience !

Module 3 : Le coût (prévoir 3h30, dont environ 1h15 de vidéos)

→ Objectif du module : Être capable de définir de manière fiable le coût réel d'une prestation

- 3-0 Introduction
- 3-1 Pourquoi et quand utiliser le prix au coût
- 3-2 Évaluer ses besoins personnels
- 3-3 Évaluer ses besoins professionnels
- 3-4 Estimer son temps de travail
- 3-5 Estimer son temps facturé
- 3-6 Calculer son Tarif Jour / Tarif Heure
- 3-7 Prix au coût pour un projet
- Quiz de fin de module

Module 4 : La valeur (prévoir 5h30, dont environ 1h30 de vidéos)

→ Objectif du module : Être capable d'identifier la valeur que la prestation apporte au client et les bénéfices qui en découlent, en tenant compte des alternatives en place sur le marché

- 4-0 Introduction
- 4-1 Le pricing de valeur : quand et pourquoi ?
- 4-2 Combiner les différents niveaux de valeur
- 4-3 Identifier une prestation principale
- 4-4 Identifier plan B pour mon client sur le marché
- 4-5 La valeur référentielle
- 4-6 La valeur différentielle
- 4-7 Validation CPV
- Quiz de fin de module

Module 5 : Le prix de vente (prévoir 2h, dont environ 1h15 de vidéos)

→ Objectif du module : Définir un prix de vente en cohérence avec les aspects d'expérience, de qualité, d'implication et de personnalisation proposés

- 5-0 Introduction
- 5-1 L'aspect "Expérience"
- 5-2 L'aspect "Qualité"
- 5-3 L'aspect "Implication"
- 5-4 L'aspect "Personnalisation"
- 5-5 Le Prix
- 5-6 La cohérence tarifaire EQUIP€
- 5-7 La moulinette NS
- Quiz de fin de module

Module 6 : Les droits d'auteur (prévoir 2h dont environ 1h de vidéos)

→ Objectif du module : Intégrer le droit d'auteur dans la définition de ses prix et être capable d'en parler aux clients

- 6-0 Introduction
- 6-1 Qu'est-ce que le droit d'auteur
- 6-2 Quand facturer des droits d'auteur
- 6-3 Combien facturer les droits d'auteurs

Entreprendre, coopérer. Vivez l'expérience !



- 6-4 Facturer les droits d'auteur en plus ou les inclure dans le forfait global ?
- 6-5 La cession de droits d'auteur
- 6-6 Les fichiers sources
- 6-7 Présenter/expliciter le droit d'auteur au client
- Quiz de fin de module

3 masterclass thématiques préenregistrées :

#1 PARLER "PRIX" AU CERVEAU DES CLIENTS (prévoir 2h30)

→ Objectif de la masterclass : S'appuyer sur les neurosciences pour mettre son client en condition favorable à l'achat

- La douleur d'achat
- L'ancrage
- Les prix psychologiques
- Les options stratégiques
- Astuces visuelles
- Promo ou pas promo ?
- Quiz de fin de masterclass

#2 UNE PROPALE QUI CONVERTIT (prévoir 2h20)

→ Objectif de la masterclass : Être capable de construire une proposition commerciale convaincante qui met en évidence la cohérence entre le prix de vente et la valeur de la prestation

- Devis vs. Propale
- Présenter et valoriser une offre
- La structure de vente
- La présentation au client
- Quiz de fin de masterclass

#3 STRATÉGIE FINANCIÈRE FERTILE (prévoir 1h30)

→ Objectif de la masterclass : Initier une réflexion stratégique d'ensemble pour intégrer sa stratégie de prix à la stratégie financière globale de l'activité

- Vision Macro vs. Vision Micro
- Fixer l'objectif de chiffre d'affaires
- Utiliser le fichier stratégique
- La stratégie de vente pour atteindre ses objectifs
- Attention aux offres cannibales
- Quiz de fin de masterclass

2 vidéos Bonus, pour aller plus loin

"Les coulisses d'une augmentation de prix" (prévoir 30 minutes)

→ Objectif : Être capable d'aborder sereinement et méthodiquement une augmentation de prix

"La propriété intellectuelle pendant la collaboration" (en duo avec Jérémie Viala, juriste) (prévoir 20 minutes)

→ Objectif : Anticiper les problèmes liés à la propriété intellectuelle qui peuvent intervenir au cours

Entreprendre, coopérer. Vivez l'expérience !

Elycoop - SCOP SA à capital variable - SIRET : 429 851 637 00034 - 429 851 637 RCS Lyon - APE : 7022Z

Pôle Pixel - Bâtiment B - 26 Rue Emile Decorps 69100 VILLEURBANNE - 04.72.81.96.01 - contact@elycoop-formation.fr - 04.72.81.95.84

Les actions de formation professionnelles continues sont exonérées de TVA - Organisme de formation enregistré n° 82 69 0684469

RIB - Crédit Coopératif 42559 - Guichet00011 - Compte21006660206 - Clé47

PGWjKMT-Je kiffe mes tarifs — Vendre plus, vendre mieux, grâce à des prix justes et assumés — présentation - page 4 sur 6



des différentes phases d'une mission (avant, pendant, après) afin de s'en prémunir

Contenu synchrone ou asynchrone :

- **Session collective de coaching Mindset #1** (prévoir 1h)
- **Session collective de coaching Mindset #2** (prévoir 1h)

Objectif de ces sessions : débloquer les croyances et réticences mentales qui empêchent d'être à l'aise avec ses tarifs et/ou d'avancer sainement dans sa stratégie de prix.

Un enregistrement est prévu afin que les participants dont l'emploi du temps ne permet pas de suivre ces sessions en direct puissent bénéficier du replay de manière asynchrone.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

Des vidéos explicatives

Des fiches de mise en pratique

Des outils d'intelligence financière

Et pour avancer accompagné :

- Un service de réponse aux questions
- Une communauté d'entraide et d'échange
- Deux sessions de coaching Mindset en groupe
- Un mail de conseil et de motivation à chaque étape clef

Moyens et supports pédagogiques :

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

- Des vidéos explicatives
- Des fiches de mise en pratique
- Des outils d'intelligence financière

MOYENS TECHNIQUES :

Plateforme de contenus accessible en ligne, dans un espace personnel logué et sécurisé

MOYENS D'ASSISTANCE :

Un service de réponse aux questions directement dans chaque leçon (sous 72 h maximum)

MOYENS D'ACCOMPAGNEMENT :

- Une communauté d'entraide et d'échange
- Deux sessions de coaching Mindset en groupe
- Un mail de conseil et de motivation à chaque étape clé

MODALITÉS D'ÉVALUATION / CERTIFICATION FINALE :

- Auto-positionnement avant et après la formation
- Un quiz à la fin de chaque module
- Certificat de réalisation à la fin de la formation

Entreprendre, coopérer. Vivez l'expérience !

Elycoop - SCOP SA à capital variable - SIRET : 429 851 637 00034 - 429 851 637 RCS Lyon - APE :7022Z

Pôle Pixel - Bâtiment B - 26 Rue Emile Decorps 69100 VILLEURBANNE -04.72.81.96.01 - contact@elycoop-formation.fr - 04.72.81.95.84

Les actions de formation professionnelles continues sont exonérées de TVA - Organisme de formation enregistré n° 82 69 0684469

RIB -Crédit Coopératif 42559 - Guichet00011 - Compte21006660206 - Clé47

PGWjKMT-Je kiffe mes tarifs — Vendre plus, vendre mieux, grâce à des prix justes et assumés — présentation - page 5 sur 6



MODALITÉS DE SUIVI ET D'ORGANISATION :

- Un suivi d'apprentissage via réponses aux questions éventuelles sur le contenu de la formation
- Dépôt des exercices remplis au fur et à mesure de l'avancement
- Rythme libre, avec recommandations de planning

MODALITÉS D'ÉVALUATION / CERTIFICATION FINALE :

- Un quiz à la fin de chaque module
- Un suivi d'apprentissage via réponses aux questions éventuelles sur le contenu de la formation
- Dépôt des exercices remplis au fur et à mesure de l'avancement

DURÉE : 0 date - 24 heures

LIEUX DES SESSIONS :

Espace Membre JKMT
Formation à distance.

ACCESSIBILITE :

Cette formation est ouverte à tous les créas freelances. Elle se déroule au rythme de chacun et chacune, de là où vous voulez.

Personnes en situation de handicap :

Merci de nous contacter pour que nous vérifions ensemble que vous disposez du matériel et des aménagements nécessaires au suivi de la formation.

COÛT :

Intra : Nous consulter

Inter : 900,00 € par participant

Entreprendre, coopérer. Vivez l'expérience !