



Créateurs, repreneurs, chefs d'entreprise,
nous vous proposons une journée de l'entrepreneuriat sur le thème

COMMERCIAL

Le pouvoir de la valeur perçue : valorisez votre expertise et défendez votre prix avec assurance

La rentabilité de votre entreprise dépend de votre capacité à fixer et assumer vos tarifs.

Découvrez comment définir le prix juste, pour vos clients comme pour vous-même et créez les conditions de votre réussite. Gagnez en aisance et en sérénité au moment d'annoncer et éventuellement défendre vos prix.

Ces ateliers sont faits pour vous si :

- Il vous tient à cœur de **ne pas être trop cher**
- Vous êtes régulièrement amené à **devoir justifier vos tarifs**
- Vous **travaillez trop**, au regard de ce que vous gagnez
- Vous souhaitez **pérenniser votre entreprise** et **valoriser votre savoir-faire**
- Vous souhaitez **être plus à l'aise** dans l'acte de vente

Mardi 24 mars 2026

10h-12h30

ATELIER 1

DECIDER DU JUSTE PRIX

Animé par **Popo-Ola LALEYE** – Dirigeant de DYSTYL – Consultant et formateur spécialisé en marketing de l'offre

Les **tarifs que vous avez établis** ou allez bientôt établir, **structurent votre activité**. Ils vous positionnent par rapport aux autres entreprises, et **sont perçus d'une certaine façon** par votre public. D'autre part, ils **impactent** directement votre **modèle économique**, et donc **votre rémunération**. Comment **définir** et **décider** du « **juste prix** » ?

- Avec vos **prix actuels**, quelle est **vos attractivité** ?
- Quelle est **vos profitabilité** ?
- Comment **vendez-vous** ? Que vendez-vous ?
- Comment vos prix sont-ils **perçus** ? Par vous-même, et par **votre public** ?
- Définissez **juste prix**

14h-16h30

ATELIER 2

VENDRE SON PRIX

Animé par **Popo-Ola LALEYE** – Dirigeant de DYSTYL – Consultant et formateur spécialisé en marketing de l'offre

Votre **prix devra être affiché, annoncé**. Il pourra être soumis à interprétation, à **discussion**, voire à **contestation**. Comment **assumer son prix** ? Quelle **posture** et quelles **méthodes** pour le **valoriser** et le **défendre** ?

- Annoncez **sereinement** votre prix
- Vendez de la **valeur**, pas du prix
- Gérez les **réactions** de votre client ou prospect, **sans appréhension**
- **Négocier**, ou **ne pas négocier**, telle est la question ! Et comment !

Inscriptions et modalités au verso



INFORMATIONS

Le Club est réservé aux créateurs, repreneurs ou jeunes entreprises.

Pour toutes informations sur le Club des créateurs et jeunes entreprises, vous pouvez vous renseigner auprès des conseillers de la CCI Métropole de Bourgogne ou par mail à ccje@mdb.cci.fr

Cette journée se décompose en **deux ateliers proposés** sur la journée : un atelier le matin (10H) et un atelier l'après-midi (14H), animés par deux consultants spécialistes du sujet.

DEJEUNER

Nous vous proposons également un déjeuner commun **pour poursuivre vos échanges et réseauter** autour d'un buffet organisé à la CCI Côte d'Or • Saône et Loire.

TARIFS

Paiement sur place (pour participer aux ateliers) : espèces et chèques et CB

Membres du club :

- 1 ou 2 ateliers : **gratuit**
- Repas (facultatif) : **10€ (paiement en ligne)**

Hors membres du club :

- 1 atelier : **15€**
- 1 atelier + repas : **25€**
- 2 ateliers : **30€**
- Journée complète (2 ateliers + repas) : **35€**
- Repas uniquement : **10€ (paiement en ligne)**

INSCRIPTIONS

Les inscriptions se font sur le [site internet du club](#), Eventbrite ou en scannant le QR code :

eventbrite :

<https://COMMERCIAL-valorisez-votre-expertise-et-defendez-votre-prix.eventbrite.fr>

