

Fiche vidéo 17-1

La formation des prix

vidéo

Fixer au plus juste votre prix de vente – 4,52 min

foucherconnect.fr/ed1t077

1 Le coût de revient est-il le seul critère à prendre en compte pour fixer le prix de vente ?

Le coût de revient correspond à la limite basse à ne pas franchir pour dégager une marge. Il faut prendre en compte d'autres facteurs pour fixer le prix de vente.

2 Dans quels cas le prix de vente est-il proche ou éloigné du coût de revient du point de vue des attentes de la clientèle ?

Attentes faibles du client : prix de vente proche du prix de revient et du prix du marché (prix tirés vers le bas).

Fortes attentes du client : prix de vente plus éloigné du prix de revient.

3 Quels autres facteurs l'entreprise doit-elle prendre en compte dans la fixation du prix ?

Position sur le marché.

Prix psychologique.

Prix de la concurrence.