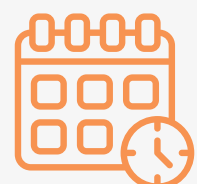




CréAcademy

80€/
PERSONNE

ENRICHIR SON OFFRE & FIXER SON PRIX DE VENTE



04 AOÛT 2026



9h00-12h00



PRESENTIEL

Version 1 : juillet 2026



▶ PRÉ-REQUIS

Avoir une activité existante, un projet entrepreneurial ou une fonction administrative en lien avec la facturation.

Aucun prérequis technique avancé en comptabilité n'est exigé ; la formation est conçue pour un public non spécialiste, avec un vocabulaire expliqué progressivement.

▶ PUBLIC VISÉ

Entrepreneurs, porteurs de projet, dirigeants de TPE/PME, indépendants, prestataires de services, responsables administratifs, assistants de gestion.

Structures souhaitant comprendre rapidement leurs obligations sans disposer en interne d'un expert fiscal ou d'un service comptable structuré.

Organismes de formation, associations ayant une activité économique, petites structures de conseil ou de services souhaitant clarifier leur situation au regard de la TVA et de la facturation électronique

▶ DURÉE

3 heures en présentiel

▶ MOYENS PÉDAGOGIQUES

Pédagogie par l'exemple, vulgarisation des notions juridiques et fiscales, reformulation en langage entrepreneurial.

· Alternance entre apports théoriques courts, questions-réponses, cas concrets et mise en situation sur les flux réels d'une entreprise.

Exercices guidés

▶ DÉLAI D'ACCÈS ET TARIFS

Groupe conseillé : jusqu'à 15 participants pour favoriser les échanges et le traitement de cas individuels

Formation possible en intra-entreprise ou en inter-entreprises. Accès sur inscription préalable, avec recueil si possible d'informations sur l'activité, le type de clientèle et la situation TVA.

Tarif : 80 € TTC/Personne

Pour le prix, voir conditions sur le site www.creacademy.re

▶ RÉFÉRENTE HANDICAP

Virginie Payet

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES



Comprendre les forces qui structurent son marché



Identifier son avantage concurrentiel et son positionnement



Traduire cette lecture en décisions sur l'offre et le mix marketing

Construire une tactique tarifaire cohérente



FORMATEUR
Stéphane LAOUSSING

PROGRAMME



Comprendre son marché

Pourquoi un prix ne peut pas être fixé sans analyser la concurrence, les clients et les contraintes du secteur.



Lire son avantage concurrentiel

Découverte d'un outil d'analyse de l'attractivité du marché et des rapports de force (clients, fournisseurs, barrières à l'entrée, réglementation).



Dégager un positionnement et une offre

Traduire l'analyse en choix concrets : entrée/milieu de gamme, différenciation, spécialisation, proximité, expertise...



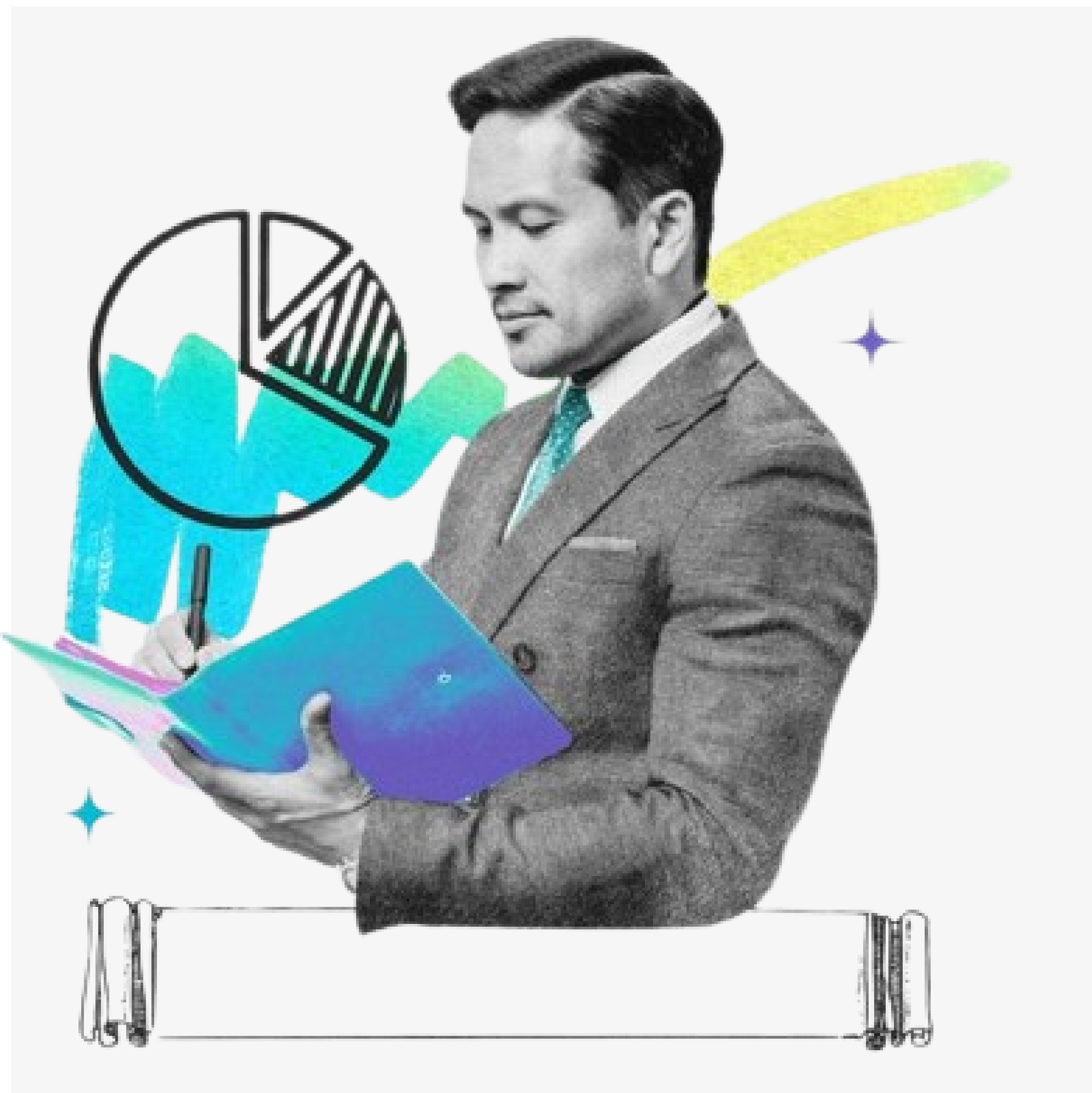
Construire sa tactique tarifaire

Tarif simple, forfait, abonnement, remise, conditions de paiement et vérification de la cohérence globale offre / promesse / prix, appliquée au projet du participant.

Pour toute autre demande, merci de nous contacter via :

Adresse mail : contact@creacademy.re

Numéro de téléphone : 0693 91 81 62



CréAcademy

Ma FormAction pour entreprendre !

**Votre projet, votre entreprise au cœur
de nos form'Actions !**

SAS Cré-Action

21a Rue Denis Diderot 97419 La Possession

SIRET : 98286061100010 / NDA : 04973554097

R.C.S. Saint Denis de La Réunion