

# SPÉCIAL FILIÈRE LAINE : définir son prix de vente et savoir l'argumenter (26)

**En circuit court, il est parfois difficile sur des produits à haute valeur ajoutée de définir un prix de vente juste et équitable permettant de pérenniser son activité artisanale. Quant à l'argumenter...**

## Objectifs

Acquérir une méthode de calcul d'obtention du prix de revient d'un produit. Être capable de fixer un prix de vente en fonction de critères économiques, techniques et éthiques. Être capable d'argumenter son prix de vente.

## Pré-requis

Présentation d'une méthode de calcul d'obtention du prix de revient.

## Contenu

Calcul de son prix de revient sur un produit. Réflexion sur les modes de raisonnement de fixation des prix. Fixation de son prix de vente et travail sur l'argumentation.

## Dates, lieux et intervenants

<b>07 oct 2016</b> 09:00 - 17:00	26
<b>20 oct 2016</b> 09:00 - 17:00	26

Nicolas Saussaye, Afocg des Alpes

Vincent Thevenin, paysan-formateur

## Infos complémentaires



**Durée de la formation** 2 jour(s)

## Tarifs

## Plus de renseignements

Sixtine Prioux  
coordination.civam26@gmail.com  
17 Avenue Félix Faure  
26000  
VALENCE  
Tel. 04 26 42 33 97  
[fdcivamdrome.org](http://fdcivamdrome.org)  
N° d'organisme de formation :  
82260088326

**Taux de satisfaction** : %



**Modalités d'accès** :