

Appel d'offres - Formation

Fixer ses prix – novembre 2025

Sujet de la formation

Accompagner les participants dans la mise en place d'une stratégie de tarification adaptée à leur activité, en tenant compte des coûts, de la valeur perçue, des réalités du marché et du fonctionnement avec Smart.

Contexte

Dans un environnement économique en constante évolution, la fixation du prix est un levier stratégique essentiel pour assurer la rentabilité et la compétitivité des projets entrepreneuriaux. Une tarification mal maîtrisée peut entraîner des pertes financières ou un positionnement inadéquat sur le marché. Cette formation s'inscrit dans notre volonté d'outiller notre communauté de membres pour qu'ils puissent établir des tarifications pertinentes et pérennes.

Groupes cibles

Cette formation s'adresse à la communauté des membres Smart et sera ouverte aux collègues de l'équipe support.

Notre communauté est bilingue : proposer la formation en français et en néerlandais est un plus, et la possibilité de la dispenser également en anglais constitue un avantage supplémentaire.

Objectifs de la formation

- Maîtriser les enjeux et les mécanismes essentiels de la fixation des prix.
- Identifier les facteurs influençant le prix (coûts, concurrence, valeur perçue, positionnement).
- Explorer les méthodes et outils pour calculer un prix adapté.
- Fournir les éléments pour choisir une stratégie tarifaire adaptée à sa pratique professionnelle
- Savoir ajuster son prix en fonction des évolutions du marché.

Objectifs d'apprentissage

A l'issue de la formation, les participant.es seront capables de :

- Calculer le coût complet d'un produit ou service pour établir un prix minimum viable.
- Analyser la concurrence et le marché pour positionner leur offre.
- Déterminer un prix qui reflète la valeur perçue par le client.
- Mettre en place une stratégie de tarification flexible et durable.

Informations pédagogiques

Durée estimée de la formation : 6h maximum effectives de formation

Format : présentiel, hybride ou distanciel

Nombre de participant.es par session : 12 à 15 personnes

Prérequis pour les participant.es

Avoir une activité ou un projet en cours ou qui va débiter (produit ou service à commercialiser).

Informations pratiques

Les formations en présentiel se déroulent dans les locaux de Smart à Bruxelles et/ou en antennes.

Les formations sont organisées du lundi au vendredi, entre 9h et 17h.

Les salles sont équipées d'un flipchart et d'un écran.

Mise en œuvre de la formation : à partir de janvier 2026

Éléments à reprendre dans la proposition

- Courte présentation du formateur et de son expérience pertinente en lien avec le sujet
- Contenu de la formation proposée
- Méthodologie appliquée
- Offre de prix en euros HTVA



Processus de sélection

- Envoi d'une offre par mail
- Analyse des propositions
- Prise de contact avec les formateurs sélectionnés
- Sélection finale

Modalités de réponse

- L'offre doit être adressée à Dorcas Sizaire, chargée de formation des membres, **par mail** à l'adresse formation@smart.coop
- Date d'envoi : **à partir du 24 novembre 2025 jusqu'au 1er décembre 2025 inclus.**

Critères de sélection

- La pertinence du contenu
- La qualité de la méthodologie
- L'expérience du formateur
- Le prix
- La facturation via Smart (priorisé)

Seules les propositions complètes et reçues dans les délais impartis seront prises en compte.

Les formateurs sélectionnés seront contactés au plus tard le 12 décembre 2025. Sans réponse de notre part à cette date, considérez votre proposition comme non retenue.

