



version n°01 - 02/12/25

1

FICHE FORMATION & PROGRAMME

Définir ses prix et développer son activité

Oser vendre vos créations au juste prix, au bon et définir votre stratégie commerciale en fonction de vos activités artistiques ou artisanales.

Durée : 3 jours – 21h (7h/jour) - 1 jour en visio + 2 jours présentiels

Nombre de participants maximum : 8 personnes

A l'issue de cette formation, le participant sera en mesure de :

Objectifs

- Analyser son positionnement et son environnement artistique ou artisanal
- Identifier sa valeur ajoutée ou singularité et en faire une offre
- Calculer ses prix de manière rentable et cohérente
- Organiser son activité dans le temps pour la pérenniser (Business Plan des Créateurs)

Méthodes pédagogiques

- Formation en présentiel
- Exposé théorique
- Exercices pratiques et mises en situation
- Études de cas
- Travail collaboratif
- Réflexion individuelle

Moyens pédagogiques, techniques, d'encadrement

- Formateur expert du secteur artistique et artisanal
- Salle équipée (vidéoprojecteur, tableau...)
- Supports de formation en PDF, fiches outils, modèles de documents
- Accompagnement pédagogique individualisé durant la formation



version n°01 - 02/12/25

2

Prérequis

Avoir une activité de création (artisanat d'art ou artistique) en cours de structuration ou déjà lancée.

Avoir un ordinateur avec une bonne connexion internet pour suivre la formation en visio.

Pouvoir venir avec un ordinateur pendant les 2 jours de présentiel.

Pour qui ?

Artistes auteur·ices, artisan·es d'art, toute personne ayant un projet de reconversion dans les secteurs de l'artisanat d'art ou de la création artistique (visuelle, plastique).

Lieu de la formation

Atelier Pachamama - 16 rue Berthollet - 94110 Arcueil

Et en visio - accès lien

Délais d'accès / conditions d'admission

Information individuelle ou collective, dossier de candidature, entretien de motivation, test de positionnement

Entrée en formation selon les dates inscrites sur la convention de formation et après le délai de rétractation (14 jours)

Modalités de suivi et d'évaluation

Auto-évaluation d'entrée et de sortie de formation

Évaluation continue via les exercices pratiques et les livrables produits

Modalités d'accès aux personnes en situation de handicap

L'organisme de formation LGO Compétences met tous les moyens en place pour favoriser l'accueil des personnes en situation de handicap

Suite de parcours et débouchés professionnels

Développer une activité artistique rentable et durable grâce à une stratégie commerciale clarifiée



version n°01 - 02/12/25

3

Formatrice :

Dorothée Alauzet - Formatrice – Céramiste

Contacts & informations : Laurent Goutodier contact@lgo-competences.com

Tarif : 840€ TTC Facture exonérée de TVA. Art. 261.4.4 a du CGI

PROGRAMME DE LA FORMATION

Définir ses prix et développer son activité

Jour 1 – (Re)poser les bases d’une stratégie commerciale / en visio

Matin – Théorie

- Temps d’échange collectif : présentation individuelle, attentes et objectifs
- Autoévaluation d’entrée en formation
- Qu’est-ce qu’une stratégie commerciale ?
- Comment adapter cette notion aux activités artistiques et artisanales ?
- Construire une offre cohérente et alignée avec ses valeurs
- Étudier des artistes ou artisans similaires : offre, valeur perçue, storytelling...
- Rechercher toutes les informations et documents nécessaires au calcul de ses prix (coûts matières premières, tarif loyer atelier, charges spécifiques à son activité...)

Exercice : faire une cartographie concurrentielle, travailler son positionnement

Après-midi – Mise en pratique

- Analyser vos concurrent.es (travail individuel)
- Réaliser un diagnostic (guidé) de sa situation commerciale actuelle (Business Model Canva des Créateurs)
- Début de rédaction : Document de vision stratégique (travail individuel - livrable 1)

Jour 2 – Valeur affective, prix du marché, marge potentielle : trouver votre juste prix / en présentiel

Matin – Théorie et calcul de prix

- Casser ses blocages psychologiques liés aux prix
- Estimer ses coûts : charges fixes/variables, temps de production
- Adopter une méthode de tarification qui vous convient



version n°01 - 02/12/25

5

Exercice : calcul de prix sur ses créations personnelles

Après-midi – Analyse stratégique

- Suite exercice : calcul de prix sur ses créations personnelles (travail individuel)
- Analyse sa gamme, identification du 'produit d'appel' et l'intégrer dans le Document de vision stratégique (travail individuel)
- Réflexion collective sur les lieux de vente potentiels

Jour 3 – Penser sa rentabilité et planifier sa stratégie dans le temps / en présentiel

Matin – Définir un plan d'actions réaliste

- Déterminer les temps forts de son année à venir (objectifs commerciaux) avec la méthode SMART (5 questions à se poser pour cadrer sa réflexion) (livrable 2)
- Construction d'un business plan simplifié pour vérifier la viabilité de son activité et s'organiser dans le temps - étape 1 (travail individuel)

Après-midi – Réaliser un business plan simplifié et ancrage

- Construction d'un business plan simplifié pour vérifier la viabilité de son activité et s'organiser dans le temps - étape 2 (travail individuel)
- Autoévaluation de fin de formation
- Echange croisé