François Lovo

MODULE M7

Tarifs, rentabilité et stratégie commerciale

Fixer vos tarifs avec méthode, comprendre vos coûts et construire une offre lisible.

DURÉE

2 jours · 14 h

TARIF

490 € TTC

PROCHAINE SESSION

samedi 17 et dimanche 18 avril 2027

MODULE M7

Tarifs, rentabilité et stratégie commerciale

Ce que vous obtenez

- Prévisionnel
- Un travail mené sur votre propre activité, pas sur un cas d'école
- Des documents utilisables dès la fin de la formation
- Un cadre réglementaire respecté : aucune promesse de résultat

DURÉE	TARIF	NIVEAU	LIVRABLES
2 jours · 14 h	**490 € TTC**	**Intermédiaire**	**Prévisionnel**

En résumé

Fixer vos tarifs avec méthode, comprendre vos coûts et construire une offre lisible.

- Des tarifs fondés sur vos charges et votre temps
- Une offre claire, sans fourchettes ambiguës
- Un prévisionnel simple

Public et prérequis

Public. Praticiens installés qui veulent consolider leur modèle économique.

Prérequis. Une activité en cours ou un budget de départ.

Pour qui, pour qui pas, pourquoi ici

CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS SI

Praticiens installés qui veulent consolider leur modèle économique.

ELLE N'EST PAS FAITE POUR VOUS

- Si votre activité n'a pas encore démarré : le cadre fondateur sera plus utile.
- Si vous voulez qu'on fixe vos tarifs à votre place.

Pourquoi ici. On regarde vos chiffres réels, vos tarifs et votre modèle. Vous repartez avec un prévisionnel que vous comprenez et que vous pouvez faire évoluer.

Par qui. Je suis naturopathe depuis plus de quinze ans. Ancien formateur et responsable du centre de formation chez Siemens France, je transmets ce que je pratique chaque jour, au Nectarium et en visio. Mon parcours

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, vous serez en mesure de :

- Calculer vos charges et votre seuil de rentabilité
- Construire une grille tarifaire cohérente
- Présenter votre offre de façon conforme (information sur les prix)
- Établir un prévisionnel sur 12 mois

Programme détaillé

JOUR 1

Comprendre vos chiffres

Vos charges réelles. Fixes, variables, temps non facturé.

Seuil de rentabilité. Combien de consultations pour équilibrer.

Positionnement tarifaire. Repères, valeur perçue, cohérence.

Information sur les prix. Affichage, devis, conditions de vente.

JOUR 2

Construire votre offre

Offres et formules. Consultation, suivi, forfaits.

Parcours commercial. De la prise de contact à la proposition.

Votre prévisionnel. Tableur guidé sur 12 mois.

Plan d'action. Trois décisions à prendre dans le mois.

Méthodes pédagogiques

Apports courts, cas pratiques sur votre propre activité, ateliers d'écriture et de construction, retours individualisés, outils prêts à l'emploi remis à chaque participant.

Évaluation des acquis

Évaluation continue par la mise en pratique : chaque séquence produit un élément concret de votre dossier. Un temps de restitution en fin de formation permet de vérifier l'acquisition des objectifs. Une attestation de fin de formation est remise.

Modalités, effectif et accessibilité

Présentiel, en petit groupe, au Nectarium, 4 rue du Centre Bourg, 69720 Saint-Laurent-de-Mure. Les dates et l'effectif sont communiqués par Nectarium à l'ouverture de chaque session.

Chaque formation peut être adaptée aux situations de handicap ou aux besoins particuliers. Écrivez-nous avant l'inscription pour étudier ensemble les aménagements possibles.

Intervenant

François Lovo, naturopathe, praticien depuis plus de quinze ans, formateur auprès de thérapeutes (marque, communication, visibilité, structuration d'activité). Il exerce au Nectarium à Saint-Laurent-de-Mure.

Dates

samedi 17 et dimanche 18 avril 2027, au Nectarium à Saint-Laurent-de-Mure.

Tarif et conditions de règlement

490 € TTC par participant. Acompte à la confirmation : **147 € TTC** (30 % du prix), demandé après le délai de rétractation.

- Le contrat de formation est signé avant toute inscription définitive et avant tout versement.
- Délai de rétractation : 10 jours à compter de la signature du contrat, sans motif (article L6353-5 du Code du travail, lorsque la formation est financée par la personne elle-même). Aucune somme n'est demandée pendant ce délai.
- Acompte : après ce délai, un acompte de 30 % du prix, au maximum, est demandé pour confirmer la place (article L6353-6). Son montant est indiqué sur chaque fiche.
- Solde : le solde est réglé selon l'échéancier prévu au contrat, au plus tard le premier jour de la formation.
- Annulation ou abandon : au-delà du délai de rétractation, les conditions sont précisées dans le contrat remis par Nectarium. En cas d'interruption pour force majeure, seules les prestations effectivement dispensées sont dues (article L6353-7).
- Si Nectarium annule ou reporte une session, les sommes versées sont intégralement remboursées ou reportées sur la nouvelle date, au choix du participant.
- Les prix sont indiqués toutes taxes comprises (TTC).

ORGANISME ORGANISATEUR

Nectarium, société dirigée par Laurent Belle-Perat, assure la communication commerciale, les inscriptions, la contractualisation, la facturation et les encaissements. La conception et l'animation sont assurées par François Lovo, via la SARLU François Lovo.

Programme détaillé et dates : francoislovo.fr/formations

Ces formations s'adressent aux professionnels. Elles ne sont ni certifiantes, ni diplômantes, ne sont pas présentées comme éligibles à un financement public et ne garantissent aucun résultat commercial. Les archétypes sont utilisés uniquement comme outil de stratégie de marque, d'identité visuelle et rédactionnelle : ils ne constituent pas un diagnostic psychologique.