

Fixer ses tarifs sans se trahir

Construire une tarification juste, assumée et rentable

FORMATION INDIVIDUELLE	APPROCHE GESTALT & COMPTABLE	CERTIFIÉ QUALIOPI
DURÉE 7h — 1 journée	PUBLIC VISÉ Professionnels libéraux (thérapeutes, coachs, consultants, formateurs)	
PRÉREQUIS Aucun	DÉLAI D'ACCÈS 2 à 12 semaines	

Vous exercez en libéral et vous avez du mal à fixer vos tarifs — trop bas par peur de perdre des clients, trop hauts par culpabilité ? Cette journée de formation vous donne les outils concrets et le recul psychologique pour construire une tarification que vous pouvez annoncer avec clarté, confiance et sans vous justifier.

VOUS REPARTEZ AVEC

- ◆ Votre coût de revient calculé à l'euro
- ◆ Une grille tarifaire complète et argumentée
- ◆ Vos croyances limitantes identifiées et travaillées
- ◆ Des phrases clés pour annoncer vos tarifs sans vous justifier
- ◆ Un tarif que vous assumez pleinement

PUBLICS NON CONCERNÉS

- ✗ Salariés sans projet d'activité libérale

MATÉRIEL REQUIS

Vos éléments financiers (charges, nombre de séances). En distanciel : ordinateur avec connexion internet.

HORAIRES

Selon les horaires de votre organisation. En visio : 9h00 – 13h00 / 14h00 – 17h00.

OBJECTIF GÉNÉRAL

À l'issue de cette formation, le/la stagiaire sera en mesure de construire une tarification cohérente, rentable et assumée pour son activité libérale, en intégrant à la fois les dimensions économiques (coût de revient, seuil de rentabilité) et psychologiques (rapport à l'argent, posture, croyances limitantes) de la fixation des prix.

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Calculer son coût de revient et son seuil de rentabilité à partir de ses charges réelles
- Construire une grille tarifaire complète (séance, forfait, atelier, abonnement) adaptée à son activité
- Identifier et reformuler au moins 3 croyances limitantes personnelles autour de l'argent et de la valeur
- Annoncer son tarif en jeu de rôle sans hésitation, justification ni réduction spontanée

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les mécanismes psychologiques qui influencent la fixation des prix en libéral
- Distinguer valeur perçue, valeur réelle et prix du marché
- Connaître les différents modèles tarifaires adaptés aux activités d'accompagnement
- Expérimenter l'annonce de son tarif dans des mises en situation réalistes

MODALITÉS D'ACCÈS

Prise de contact	Par téléphone au 07 62 59 67 58 ou par mail sylvie.monteiro@gmx.fr
Analyse des besoins	Entretien individuel + formulaire d'analyse des besoins — obligatoire avant toute inscription
Positionnement pédagogique	Test et entretien avant la formation pour déterminer et ajuster le contenu aux besoins du/de la stagiaire

PROGRAMME — 1 JOURNÉE (7H)

Bloc I — Comprendre sa relation à l'argent — 2h

- Les croyances limitantes autour de l'argent et de la valeur en libéral
- Le syndrome de l'imposteur : comment il sabote votre tarification
- Valeur perçue, valeur réelle, prix du marché : trois notions distinctes
- L'impact de votre histoire personnelle sur votre rapport à l'argent
- Travail en Gestalt : identifier et reformuler ses propres blocages

Méthodes : Réflexion guidée · Questionnement socratique · Approche Gestalt · Mises en situation · Partage d'expériences

→ *Livrable* : Carte personnelle de vos croyances limitantes et de leurs reformulations

Bloc II — Construire sa tarification — 3h

- Calculer son coût de revient réel : charges fixes, variables, temps de travail non facturable
- Déterminer son seuil de rentabilité et son tarif plancher
- Les différents modèles tarifaires : séance, forfait, atelier, abonnement, package
- Analyser le marché sans se laisser dicter son prix
- Construire sa grille tarifaire complète et cohérente

Méthodes : Apports comptables illustrés · Exercices de chiffrage · Travail sur tableaux personnalisés · Études de cas réels

→ *Livrable* : Tableau de calcul du coût de revient + grille tarifaire complète et argumentée

Bloc III — Annoncer et tenir ses tarifs — 2h

- Comment annoncer son prix sans hésiter ni se justifier
- Gérer les objections et les demandes de réduction avec bienveillance et fermeté
- Les phrases clés pour tenir sa position face à la négociation
- Revaloriser ses tarifs auprès de clients existants : comment et quand
- Mise en situation : jeux de rôle d'annonce de tarifs avec feedback

Méthodes : Jeux de rôle · Feedback individualisé · Co-construction des phrases clés · Mises en situation réalistes

→ *Livrable* : Fiche de phrases clés personnalisées pour annoncer et tenir ses tarifs

Cette formation combine approche comptable et approche psychologique (Gestalt) — une double expertise unique pour traiter la tarification dans toutes ses dimensions.

ÉVALUATION, SUIVI ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Avant la formation	Entretien préalable + formulaire d'analyse des besoins — ajustement du contenu à la situation réelle du/de la stagiaire. Recueil des charges et éléments financiers pour travailler sur des données réelles dès le matin.
Pendant la formation	Apports théoriques · Travail de réflexion guidée · Exercices de chiffrage · Jeux de rôle · Feedback individualisé. Livrables co-construits à l'issue de chaque bloc. Épreuve finale : annonce de son tarif en jeu de rôle avec grille d'évaluation critériée.
Après la formation	Questionnaire de satisfaction à chaud (fin de journée). Questionnaire à froid 1 mois après la fin de la formation. Disponibilité de la formatrice pour questions pendant 1 mois. Attestation de fin de formation délivrée.

DOCUMENTS REMIS ET SUIVI ADMINISTRATIF

Feuilles d'émargement	Signées à chaque séance
Supports pédagogiques	Fiches outils, trames et modèles remis à l'issue de la formation
Attestation de fin de formation	Délivrée individuellement à l'issue de la journée

ORGANISATION ET MODALITÉS PRATIQUES

Modalités d'enseignement	Présentiel (dans les locaux de votre organisation) ou distanciel synchrone via Teams, Zoom ou équivalent
Effectif	Formation strictement individuelle — 1 stagiaire par session

ACCESSIBILITÉ — PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Identification des besoins	Formulaire d'analyse des besoins spécifiques transmis avant toute entrée en formation — permet d'identifier les adaptations nécessaires
Adaptations possibles	Adaptation du rythme · Supports en formats accessibles · Sessions distanciel si déplacement impossible
Locaux en présentiel	Les formations se déroulant dans les locaux du/de la stagiaire, l'accessibilité physique relève de sa responsabilité
Référent handicap	Sylvie Monteiro — sylvie.monteiro@gmx.fr — 07 62 59 67 58
Orientation externe	En cas de besoin non couvrable, orientation vers AGEFIPH, Cap Emploi 77 ou MDPH

QUALIFICATIONS DE LA FORMATRICE

Double expertise unique	Cette formation est à l'intersection de deux expertises rares réunies en une seule personne : 23 ans de responsabilité comptable en PME/PMI, et psychopraticienne en Gestalt Thérapie.
Formation & pédagogie	Organisme de formation certifié Qualiopi · Formatrice en sous-traitance pour le GRETA durant 3 ans · Mentor sur la plateforme Dema1n.org · Intervenante à la Chambre de Commerce et d'Industrie (CCI) · Bénévole Entreprendre pour Apprendre (programme 100 000 Entrepreneurs) Île-de-France
Gestalt & accompagnement	Psychopraticienne en Gestalt Thérapie (École Humaniste de Gestalt) · Thérapeute de couple · Coach certifiée · Accompagnatrice individuelle et collective · Animatrice d'ateliers
Expertise économique	23 ans de responsabilité comptable en PME/PMI · Expérience en cabinet d'expertise comptable · Connaissance approfondie de la rentabilité et de la tarification en libéral
Veille & actualisation	Veille pédagogique, métier, légale et réglementaire continue, documentée et tracée conformément aux exigences Qualiopi

TARIF

800 €HT — 7h / 1 journée

30% à la signature du devis (240 €), solde (560 €) versé avant le démarrage. Tarifs exprimés hors taxes — exonération de TVA applicable (art. 261-4-4° a du CGI). Financement possible : fonds propres, OPCO de branche, tout financeur agréé. Devis personnalisé sur demande, valable 30 jours.

Référent situation handicap : Sylvie Monteiro — formation adaptable en cas de besoin spécifique, entretien préalable pour ajuster les modalités.

Contact : sylvie.monteiro@gmx.fr | 07 62 59 67 58

Formation-SM — Sylvie Monteiro — Organisme de formation certifié Qualiopi — NDA 11770774277

La certification qualité est délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : L.6313-1 – 1° Actions de formation

Assurance Responsabilité Civile Professionnelle souscrite auprès de Hiscox Assurances (contrat n° HSXIN320038567A)

Version 09/2026