

Maitriser les règles relatives à promotion de ventes : soldes, prix de références, déstockage



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- **Connaître les différentes formes de promotions des ventes admises par la législation française et européenne.**
- **Maîtriser les règles relatives à la promotion des ventes par le prix (solde, prix de référence...)**
- **Anticiper les problématiques liées au développement des méthodes de promotion des ventes, nouvelles ou à venir**

PROGRAMME

1.INTRODUCTION

- Définitions, typologies.
- Rappel des principales obligations.

2. PROMOTION DES VENTES PAR LE PRIX

- Le prix de référence : rappels historiques, arrêté du 11 mars 2015, contexte actuel, directive "new deal for consumers", recommandations.
- Prix d'appel, reventes à perte, soldes, liquidations, magasins d'usine, ventes au déballage, contrats conclus hors établissements...
- Publicité des ventes avec réduction de prix.
- Ventes à prix coûtant ou prix de lancement, couponnage & offre de remboursement...

3. PROMOTION DES VENTES PAR L'OBJET ET PAR LE JEU

- Introduction.
- Primes, ventes par lots, loteries commerciales...

4. PROMOTION DES VENTES DANS L'ÉCONOMIE NUMÉRIQUE

- Cadre juridique général.
- Démarchage par voie électronique.

Durée

21 HEURES

Tarif

1050 €

Pré-requis

Aucun

Profil du stagiaire

Tout public

Délai d'accès

2 à 4 semaines selon
financement

Équipe pédagogique

Formateur spécialisé

Moyens pédagogiques et
techniques

-Accueil des stagiaires dans une
salle dédiée à la formation.

-Exposés théoriques

-Etude de cas concrets

-Quiz en salle

Évaluation de la formation

-Feuilles de présence

-Questions orales ou écrites

-Mises en situation

-Formulaires d'évaluation de la
formation.

-Certificat de réalisation de
l'action de formation.



Mise à jour

Juin 2025



Taux de satisfaction de nos
stagiaires (juin 2025 - juin 2026)

Données insuffisantes