

## TARIFS COACHING

Ces tarifs s'entendent directement demandés au client:

- 1 heure individuel coaching = 250 E à 300 E HT / H
- 1 heure individuel coaching vocal = 285 E à 335 E HT / H

Ces prix incluent la préparation de la séance.

Le déplacement est majoré.

### Tarif groupe en intra-entreprise

- 1 journée groupe 10-12 personnes maxi (7 H) =  
1750 E à 2000 E HT /jour non incluses les journées de  
préparation à raison d'une journée facturée par jour  
d'intervention.  
Location de salle et logistique sont à la charge du client.

### Tarif groupe en inter-entreprise (?)

- basé sur l'exemple de tarifs « formations » pour professionnels :  
1 séminaire de 3 jours = 1990 E TTC / personne  
soit 663 E TTC /jour /personne non compris hébergement et repas.  
Reprenant ces données en HT, soit :
  - 1jour = 663 E HT / personne non compris hébergement et repas
  - séminaire de 3 jours= 1990 E HT / personne

### Tarif de groupe pour 1H de travail

NB : en coaching d'équipe ou même coaching vocal ,y-a-t-il un intérêt ?

Je peux néanmoins imaginer le tarif suivant , toujours basé sur l'exemple du tarif « formation » professionnels :

-si une journée de 7H revient à 633E TTC /pers.=95 E /heure

-une heure pour un groupe revient à 95E HT /H /personne

ex.: 1 groupe de 12 pers. /1 H= 95 x 12 = 1140 E HT

soit: 1 H=113.62 Ttc x 12= 1363 44 TTC.

## SYSTEME REMUNERATION CABINET

Ex. 1 jour d'animation = 1600E / jour + 1600E / jour de préparation  
1 pour 1 , soit : 1j. Animé= 1j. Prépa.

- + amortir (hors frais de mission)

### Syst. Rémunération Cabinet :

100% CA net de l'opération se répartit comme suit :

40% = marge cabinet

40% va à la rémunération de la production (c-à-d :personnes animatrices  
et personnes productrices)

20% rémunère le commercial (prospection)

sur ces 20% : 5% apport d'affaire

5% participationsaux RdV commerciaux (prise de « contenu »)

10% à la rédaction de la proposition (programme pédagogique détaillé)

\_\_\_\_\_ Ils vont fort sur la marge du cabinet !!! NON ?