



# VENTE COMMERCIAL COMMUNICATION

---

## Obtenir de meilleurs tarifs auprès de ses fournisseurs

---

### OBJECTIFS

- o Améliorer sa technique de négociation face à un fournisseur,
- o Augmenter sa marge commerciale.

### ➤ PROGRAMME

- o Identifier les enjeux des achats et du maintien de la marge commerciale.
- o Diagnostiquer son activité et évaluer sa propre performance.
- o Connaître et s'appropriier les leviers et les sources d'économie pour son entreprise.
- o Développer sa force de négociation : techniques, tactiques et outils.
- o Quand et comment dire non ?
- o La mise en œuvre : cahier des charges, argumentaire, plan d'action et contractualisation.
- o S'entraîner et simuler une négociation commerciale gagnante.

### ➤ PUBLIC

Chefs d'entreprises, salariés, conjoints ou auxiliaires familiaux du secteur artisanal. Chefs d'entreprises, salariés hors secteur artisanal.

### ➤ MODALITES PEDAGOGIQUES

- o Formateur spécialisé en vente, marketing et négociation commerciale.
- o Exercices pratiques, études de cas, mises en situation (sur appui du bilan comptable du participant)
- o Support de formation remis à chaque participant.

### ➤ DUREE

1 jour.

### ➤ LIEU

TOULOUSE