

# OBTENIR DE MEILLEURS TARIFS AUPRÈS DE SES FOURNISSEURS

## OBJECTIF

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

## PUBLIC

Chef d'entreprise, salarié, conjoint collaborateur du secteur artisanal.  
Chef d'entreprise, salarié hors secteur porteur de projet

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formateur spécialisé en négociation commerciale.  
Support de formation remis à chaque participant.

## PRÉ-REQUIS

Aucun.

## ÉVALUATION

Questionnaire d'évaluation, attestation de suivi de formation et d'évaluation des acquis à l'issue de la formation.

## PROGRAMME

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

**DURÉE 1 jour  
7 heures**

Inscription et informations :  
Contact **05 61 10 47 47**  
[formation@cm-toulouse.fr](mailto:formation@cm-toulouse.fr)

18 bis bd Lascrosses  
31000 TOULOUSE  
55 bd de l'Embouchure  
31000 TOULOUSE

