

## Obtenir de meilleurs tarifs auprès de ses fournisseurs



### 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



### Evaluation


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

## OBJECTIFS


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

## PROGRAMME

- ✓ Identifier les enjeux des achats et du maintien de la marge commerciale.
- ✓ Diagnostiquer son activité et évaluer sa propre performance.
- ✓ Connaître et s'approprier 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 œuvre : cahier des charges, argumentaire, plan d'action et contractualisation.
- ✓ S'entraîner et simuler une négociation commerciale gagnante.



1 jour  
7 heures



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

### Inscription et informations :

05 61 10 47 47

[formation@cm-toulouse.fr](mailto:formation@cm-toulouse.fr)