

# NÉGOCIER DE MEILLEURS TARIFS AVEC SES FOURNISSEURS

## OBJECTIFS

- 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 artisanal, porteur de projet.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- > Formateur spécialisé en négociation commerciale.
- > Support de formation remis à chaque participant.
- > Formation accessible à distance ou en présentiel.

## PRÉ-REQUIS

- > Aucun.

## ÉVALUATION

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

## ACCESSIBILITÉ

- > Conditions d'accès au public en situation de handicap, contactez le référent handicap au 05 61 10 47 47.

## DÉLAI D'ACCÈS

- > Jusqu'à la veille 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'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 oeuvre : cahier des charges, argumentaire, plan d'action et contractualisation.
- > S'entraîner et simuler une négociation commerciale gagnante.

**DURÉE :** 7 heures - 1 jour

**DATES ET HORAIRES :** se reporter au [calendrier des formations](#) sur notre site internet

**TARIF :** 285€ par jour de formation (prise en charge possible par le conseil de la formation, opco, Pôle Emploi ou CPF)

### INFORMATIONS ET INSCRIPTION :

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

**Je m'inscris**

CMA 31  
18 bis bd Lascrosses 31000 TOULOUSE

IFCMA  
55 bd de l'Embouchure 31200 TOULOUSE

