



REF : FOR-00373

DURÉE : 1 jour - 7h

DATES : [consulter notre calendrier](#)

TARIF : 210€ TTC

## PUBLIC

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

## PRÉ-REQUIS

- Avoir un projet de création, reprise ou développement d'entreprise
- Savoir utiliser l'ordinateur et naviguer sur internet

## LIEUX DE FORMATION

- CMA Formation Toulouse Centre  
55 blvd de l'Embouchure, 31200 Toulouse
- CMA Antenne du Comminges  
5 espace Pégot, 31800 Saint-Gaudens

## MODALITÉS & DÉLAI D'ACCÈS

- Jusqu'à la veille de la formation

## ACCÈSIBILITÉ

- Conditions d'accès au public en situation de handicap, contactez le référent handicap au 05 61 10 47 40

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Délivrance d'une attestation d'assiduité et d'acquis de compétences à l'issue de la formation
- Alternance d'apports théoriques et de mises en situation par des travaux pratiques
- Formation accessible en présentiel

## ÉVALUATION

- Cas pratique, questionnaire d'évaluation, attestation de suivi de formation et d'évaluation des acquis à l'issue de la formation

## INFORMATION ET INSCRIPTION

- Possibilité de prise en charge partielle ou totale en fonction de votre statut
- Nos conseillers sont à votre disposition au 06 70 00 48 17 ou par courriel à [formation@cm-toulouse.fr](mailto:formation@cm-toulouse.fr)

JE M'INSCRIS

## OBJECTIFS

- **PRÉPARER** sa négociation avec un fournisseur
- **GÉRER** ses stocks

## PROGRAMME

### ➤ PRÉPARER SA NÉGOCIATION AVEC UN FOURNISSEUR

- Identifier les enjeux des achats, marge commerciale et la logique de gamme
- Rechercher un fournisseur
- Se transformer en acheteur
- Définir une éthique acheteur
- Évaluer les fournisseurs
- Mettre en cohérence les assurances du fournisseur et son assurance professionnelle : qui assure le transport, marchandises, matériels, perte, casse, vol, etc.
- Mettre en avant sa force de négociation : techniques et posture de dirigeant
- Mise en oeuvre d'un contrat et des conditions pour chaque fournisseur, cahier des charges, retour sur volume d'achat
- Mutualiser ses fournisseurs

### ➤ GÉRER SES STOCKS

- S'approprier les leviers économiques pour son entreprise
- Définir ses réapprovisionnements
- Gagner en temps et en efficacité
- Repérer les entreprises de transport, livraison
- Valoriser la fidélité, la relation de confiance gagnant-gagnant

CMA FORMATION