

NÉGOCIATION FOURNISSEURS

Découvrez notre catalogue de formations 2020 sur notre **nouveau site Internet** : Capforma.fr
Retrouvez cette formation sur notre **nouveau site Internet** : [Techniques de vente et de négociation](#)

PÉRIODE / LIEUX

Rendez-vous dans notre rubrique [Agenda](#) ou nous consulter

OBJECTIFS

Analyser et prendre en compte la fonction d'achat,
Traduire en terme de recherche les besoins de l'entreprise,
Prendre en compte les enjeux d'information interne et externe à l'entreprise,
Traduire les exigences de l'entreprise en besoins d'achats,
Négocier dans un intérêt de réduction des coûts.

PUBLIC

Salarié s'occupant des achats.

+ PÉDAGOGIQUES

Basés sur l'apport de concepts et d'outils, suivis d'échanges, de débats et mise en pratique.
Groupe inters entreprises maximum 10 personnes.
En intra entreprise (cours particulier ou groupe).

VALIDATION

Attestation de formation.

CONTACT

capforma@var.cci.fr

04.94.22.81.40.

385€

Inter entreprises : 385 € net de TVA par personne.

Intra entreprise : Nous consulter.

Dans le cadre de la formation continue l'entreprise peut bénéficier d'une prise en charge de la formation par son OPCA.

1 jour soit 7 heures.

LE PROGRAMME



RETOUR À LA LISTE

