

Gérer sa trésorerie

Diminuer son BFR : Fournisseurs (module 2)

Objectifs et contenu :

Négocier au mieux avec ses fournisseurs

- Connaître leur poids, chez nous, chez eux, leurs concurrents
- Connaître leur situation financière, particulièrement celle des fournisseurs stratégiques
- Connaître ses propres coûts et marges pour mieux négocier : les coûts complets, les coûts variables, les différentes marges, les coûts de stockage et de financement
- Préparer la négociation : enjeux, effets volumes, limites fixées
- Négocier les délais de paiements, autres clauses à négocier

Méthodes pédagogiques :

Cette formation alterne apports théoriques et mises en situations concrètes à partir de l'expérience des participants.

Pour qui ?

Dirigeants, Responsables financiers ou Comptables, Acheteurs de TPE et PME

Prérequis :

Aucun

Durée :

1 demi-journée

Tarif : Intra Entreprise
650 €^{HT}

Maximum : 12 stagiaires - Nous contacter pour autres formules