

# LA NÉGOCIATION

## 1. INVENTAIRE DE L'EXISTANT

- *Listes de vos fournisseurs*
- *Détail des contrats*
- *Récupération des éléments contractuels*

## 6. SIGNATURES ET ECONOMIES

- *Validation de vos nouveaux contrats*
- *Récapitulatif des bénéfices*

## 5. COMPTE RENDU COMPLET

- *Présentation des résultats*
- *Prestations / Prix / Economies*

## 2. ANALYSE DE VOS ATTENTES

- *Votre degré de satisfaction par fournisseur*
- *Votre cahier des charges*

## 3. PRISE DE CONTACT

- *Recherche et évaluation des fournisseurs*
- *Courriel d'information envoyé à vos fournisseurs*

## 4. NEGOCIATIONS

- *Mise en concurrence*
- *Respect du cahier des charges*
  - *Recherche des meilleures conditions*

