

Certificat de Compétences en Entreprise : Mener une négociation commerciale

Vente, relation client, marketing - 2023

La formation en résumé

La Certification des Compétences en Entreprise (CCE) est un dispositif qui permet aux individus de se voir certifier des compétences transverses ou support aux organisations, mises en œuvre dans un cadre professionnel ou extra professionnel. Le CCE est une reconnaissance formelle, inventoriée au Répertoire Spécifique de France Compétences et est de fait éligible au CPF. Il atteste de la maîtrise de compétences transverses acquises en situation professionnelle et/ou à l'issue d'un parcours de formation.

La certification peut prendre la forme d'un portefeuille de preuves (avec accompagnement individuel préalable de 7 heures minimum) ou d'une étude de cas de 2 heures (faisant suite à un parcours de formation conseillé). Dans ces deux cas, un jury de validation se réunit.

La certification vous permet de mobiliser votre CPF pour financer toute ou partie des formations du parcours ou de l'accompagnement préalable, ainsi que l'examen de certification. Sa reconnaissance est **nationale** et pour une **durée illimitée**.

[Répertoire Spécifique de France Compétences : RS5444](#)

Objectifs :

- Valoriser ses compétences de négociateur
- Être acteur de son parcours professionnel
- Capitaliser sur son expérience professionnelle de négociateur et prendre du recul

Participants :

Toute personne souhaitant faire certifier la compétence de négociateur.

Le CCE est accessible à toute personne exerçant ou ayant exercé au cours des cinq dernières années une mission effective en lien avec les compétences du référentiel concerné

500 €

(non assujetti à la TVA sauf formation à Roanne)
(non assujetti à la TVA sauf formation à Roanne)

CODE CPF : 235517

Validation par
étude de cas (2h)
ou par portefeuille
de preuves (7h
minimum)

Certificat
consulaire

Certificat de
compétences en
entreprise

Éligible au CPF



Accès Mobile
learning

Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Mener une négociation commerciale

Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 07/07
- 20/10
- 14/12

Saint-Etienne - 04 77 49 24 66

- 14/12
- 20/10

Roanne - 04 77 44 54 69

- 14/12
- 20/10

Prérequis :

- Des échanges préalables permettront d'expliquer le dispositif, de valider le projet du participant et de construire son parcours de formation.
- Le CCE est accessible à toute personne exerçant ou ayant exercé au cours des cinq dernières années une mission effective en lien avec les compétences du référentiel concerné
- CCI formation vous recommande de suivre au préalable

Au choix :

le cycle MENER UNE NEGOCIATION COMMERCIALE (63h)

ou

35h de formation minimum obligatoire avec les modules La Négociation Commerciale (21h) + Perfectionnement négociation commerciale : traiter les objections et conclure la vente (14h) + et au choix parmi les thèmes suivants : Perfectionnement négociation commerciale : postures et comportements (14h), Key Account Manager : vendre aux grands comptes (14h), Renforcer votre efficacité commerciale avec la technique 4colors, Prospector et se développer (14h), Prospector, vendre et relancer par téléphone (14h),

Le contenu

RÉFÉRENTIEL SUR LEQUEL SERA BASÉE L'ÉVALUATION :

Préparation de la négociation commerciale

- Opérer une prise de renseignements sur l'entité ou la personne avec laquelle conduire la négociation, en identifiant au préalable le type et la nature des informations à collecter, afin d'identifier les besoins, attentes et motivations de son ou ses futur(s) interlocuteur(s) et d'évaluer les enjeux du marché pour les deux parties concernées.
- Conduire un entretien de découverte du prospect, en mettant en œuvre le comportement approprié et en développant un questionnement sur ses attentes, freins et motivations, afin de consolider l'identification du besoin.
- Établir le diagnostic de la situation avant négociation, en analysant les rapports de force en présence et en mesurant ses enjeux pour les deux parties prenantes, afin d'envisager les différents scénarios possibles et de déterminer ses marges de manœuvre et leviers de discussion et de négociation.
- Définir une stratégie de négociation tenant compte de la position de son ou ses interlocuteur(s) et de son(leur) processus décisionnel, en déterminant et en priorisant les objectifs à atteindre et en établissant les modalités de conduite de la négociation, afin d'optimiser son déroulement et d'éviter toute déstabilisation ou improvisation.
- Élaborer un argumentaire de vente ou d'achat, en identifiant les points clés justifiant sa position et en hiérarchisant les arguments démontrant les avantages, l'attractivité et les bénéfices de sa proposition, afin de convaincre son ou ses interlocuteur(s), de devancer leurs objections éventuelles et d'obtenir des contreparties satisfaisantes

Conduite de la négociation commerciale

- Conduire le ou les entretien(s) jalonnant le processus de négociation, en adoptant un comportement et un registre de langage adaptés à son ou ses interlocuteur(s) et en pratiquant une écoute active, afin de créer et d'entretenir un climat de confiance propice aux discussions et de préciser les besoins, limites et contraintes de son ou ses interlocuteur(s).
- Décoder les signaux verbaux et non verbaux émis par son ou ses interlocuteur(s) au cours des discussions, en interprétant leur signification compte tenu du contexte et de l'état d'avancée de la négociation, afin de repérer les points de flexibilité et de blocage de son ou ses interlocuteur(s).
- Traiter les objections et arguments formulés par son ou ses interlocuteur(s), en contrôlant ses affects et émotions et en développant une contre-argumentation appropriée et pertinente, afin d'éviter une situation de confrontation et préserver l'atteinte de ses objectifs.
- Valider des points d'accord au cours des différentes étapes de négociation, en faisant, le cas échéant, les concessions acceptables et en obtenant en retour des contreparties, afin de construire un consensus progressif et favorisant l'aboutissement du processus.
- Conclure le processus de négociation, en repérant le moment opportun pour parvenir à un accord et en vérifiant avec son ou ses interlocuteur(s) les différents termes discutés et convenus, afin de finaliser le marché dans des termes profitables pour les deux parties.

Finalisation et évaluation de la négociation commerciale

- Collaborer à la formalisation du contrat de vente ou d'achat, en contrôlant sa conformité au regard des obligations légales et en vérifiant la présence des différentes clauses résultant des accords convenus, afin de sécuriser la transaction et de garantir l'engagement mutuel des parties prenantes.
- Identifier les indicateurs et critères de performance adéquats, afin de qualifier le processus de négociation mené et de mesurer son impact au regard des résultats obtenus.
- Évaluer le processus de négociation mené, en s'appuyant sur l'analyse de critères et indicateurs objectivés et sur l'auto-analyse de l'attitude mise en œuvre et des techniques mobilisées, afin de repérer ses points forts à capitaliser et d'identifier ses marges de progrès.

Les + de la certification :

- Dispositif souple et rapide de certification
- Reconnaissance nationale des compétences par cette certification
- Valorisation de son parcours professionnel individuel
- Maintien et développement de l'employabilité

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Epreuve écrite (cas pratiques) basée sur le référentiel de la compétence visée ou constitution d'un portefeuille de preuves (nous consulter pour les modalités d'évaluation)

Obtention du certificat si 80% des critères du référentiel sont validés

Instance de certification : CCI France

