

Certificat de Compétences en Entreprise : Mener une négociation commerciale

Vente, relation client, marketing - 2020

La formation en résumé

Délivré par CCI France et reconnu au niveau national, le Certificat de Compétences en Entreprise (CCE) est aujourd'hui recensé à l'inventaire spécifique des certifications et habilitations de la CNCP. Il est donc éligible au CPF. Ce dispositif, basé sur un référentiel national de compétences, permet d'évaluer vos compétences acquises au cours de votre expérience professionnelle et/ou personnelle.

L'obtention d'un Certificat de Compétences en Entreprise est conditionné par votre dossier et/ou épreuve d'évaluation (étude de cas). La certification est valable 5 ans.

CODE CPF : 235517 / RS France Compétences : 115

[Inscription via Appli CPF : Mon compte Formation LYON](#)

[Inscription via Appli CPF : Mon compte Formation ST ETIENNE](#)

[Inscription via Appli CPF : Mon compte Formation ROANNE](#)

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

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 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 (70h)
 - ou
 - - La Négociation Commerciale (21h de présentiel) + 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), Entraînement intensif à la Négociation (14h), Prospector et se développer (14h), Prospector, vendre et relancer par téléphone (14h), Key Account Manager : vendre aux grands comptes (14h) ...

Le programme

RÉFÉRENTIEL SUR LEQUEL SERA BASÉE L'ÉVALUATION :

500 €

(non assujetti à la TVA sauf formation à Roanne)

CODE CPF : 235517



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



Certificat consulaire



Certificat de compétences en entreprise



Eligible au CPF



Accès Mobile learning



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Maîtriser la fonction commerciale
Cycle Mener une négociation commerciale

Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 05/05
- 09/07
- 16/10
- 18/12

Saint-Etienne - 04 77 49 24 66

- 09/07
- 18/12

Roanne - 04 77 44 54 69

- 18/12

Elément 1 : Planifier et préparer la négociation commerciale

- Critère 1.1 : Rechercher et sélectionner les informations relatives au client, à son marché
- Critère 1.2 : Identifier les objectifs de la négociation et recueillir les éléments nécessaires pour la mener à bien.
- Critère 1.3 : Planifier la prise de contact, fixer le rendez-vous.

Elément 2 : Effectuer la découverte du client

- Critère 2.1 : Etablir et maintenir le contact en utilisant les techniques relationnelles
- Critère 2.2 : Collecter les informations sur la situation du client, dégager les motivations et les freins
- Critère 2.3 : Communiquer au client toutes les informations nécessaires à la vente
- Critère 2.4 : Mener l'entretien dans le respect des pratiques/usages de l'entreprise

Elément 3 : Conduire une négociation commerciale

- Critère 3.1 : Formuler les propositions de façon à satisfaire les besoins du client et les objectifs commerciaux de l'entreprise
- Critère 3.2 : Structurer sa négociation commerciale et argumenter
- Critère 3.3 : Tenir compte des objections et/ou des demandes nouvelles émises par le client et faire de nouvelles propositions en conséquence.
- Critère 3.4 : Respecter, dans les propositions faites au client, le cadre des exigences légales, réglementaires et commerciales de l'entreprise

Elément 4 : Conclure une négociation commerciale

- Critère 4.1 : Repérer les signaux d'achat et confirmer l'engagement du client.
- Critère 4.2 : Formaliser l'accord avec le client et établir la proposition finale conformément à ses attentes
- Critère 4.3 : Respecter le cadre légal et les exigences de l'entreprise dans l'établissement de la proposition finale

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 : 80% des critères du référentiel sont validés, avec un minimum de 60% des critères validés pour chaque élément du référentiel

Instance de certification : CCI France