

Conseiller et négociier dans son activité d'indépendant

RS5387 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	300, 312
Formacode(s)	34582, 34593, 32135
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	17/03/2021
Date d'échéance	17/03/2024

Certificateur(s)

TRAJECTOIRES MISSIONEO · SIRET : 79906965300035

TRAJECTOIRES MISSIONEO · SIRET : 79906965300027

Partenaires habilités

2 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 2 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
ELOM AMENUDZIE	79540223900029	Former et organiser l'évaluation
YGGDRASIL	83422507000046	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le présent dispositif s'adresse aux professionnels qui souhaitent acquérir des compétences en négociation dans le cadre d'une activité indépendante : il permet ainsi d'attester de leur capacité à défendre leurs intérêts et leurs conditions de travail dans le cadre des missions qui leur sont confiées.

A ce titre, les objectifs portés par cette certification sont les suivants :

- Compréhension des enjeux de la proposition commerciale en indépendant ;
- Construction et utilisation d'outils pour analyser l'activité, anticiper les investissements et mieux dégager les priorités ;
- Défense de ses intérêts professionnels.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Planifier son activité d'indépendant en construisant des outils d'analyse, en anticipant ses investissements, en choisissant un positionnement et en fixant ses prix via l'élaboration d'un tarif journalier moyen afin de pouvoir rédiger un devis complet et argumenté.

Construire une approche marketing différenciée en analysant les modes de prises de décision de ses clients et en utilisant des outils multicanaux afin d'anticiper leurs comportements et d'adapter son offre et son discours.

Réaliser des négociations en écoutant et en questionnant son interlocuteur, en argumentant sur son offre, en répondant aux éventuelles objections et en appliquant le jeu des concessions et des contreparties afin d'ajuster son offre le cas échéant et de contractualiser selon ses critères initiaux.

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Avoir défini son offre de services.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

Un consultant externe

Un formateur externe au parcours

Un professionnel de l'équipe interne

Base légale

Date de décision	17/03/2021
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	17/03/2024

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RS2913

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

https://trajectoiresmissionneo.files.wordpress.com/2020/11/brochure_conseiller_negociier_activite_independant.pdf

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/5387/>