

Mener une négociation commerciale (Certificat de Compétences en Entreprise - CCE)

RS5444 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	312t
Formacode(s)	34582, 34561
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	19/05/2021
Date d'échéance	19/05/2026

Certificateur(s)

CCI FRANCE · SIRET : 18750002000073

Partenaires habilités

51 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 51 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
AS FO BEARN SOULE BIGORRE	78235540800025	Former et organiser l'évaluation
CCI FORMATION 82	47991356800024	Former et organiser l'évaluation
CCI FORMATION-CFA IMT-ISCO	18383001700236	Former et organiser l'évaluation
CCI FORMATION CONTINUE	18263001200231	Former et organiser l'évaluation
CCI FORMATION GERS	78803676200037	Former et organiser l'évaluation
CCI Formation pro	90007495600013	Former et organiser l'évaluation
CCI LOCALE BEAUJOLAIS	13002269200367	Former et organiser l'évaluation
CCIT BORDEAUX GIRONDE	13002285800018	Former et organiser l'évaluation
CCIT DE L ALLIER	13002286600011	Former et organiser l'évaluation
CENTRE CONSULAIRE DE FORMATION	18640005700078	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 51 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rs5444-mener-une-negociation-commerciale-certificat-de-competences-en-entreprise-cce/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le professionnel exerçant une mission de négociation commerciale conduit le processus permettant l'achat ou la vente d'un bien ou service dans les conditions les plus avantageuses pour son entité et selon un accord profitable pour les deux parties concernées, afin de contribuer au développement de l'activité, des ventes et du chiffre d'affaires de sa structure, dans le cas d'une action de vente, ou de minorer ses coûts dans le cas d'une action d'achat.

Avant d'entamer les discussions, il prépare en amont la négociation en définissant la stratégie la plus adaptée et en identifiant ses objectifs, compte tenu de la position et des attentes de son ou ses interlocuteurs, des processus décisionnels et des rapports de force en présence. Il conduit le ou les entretiens de négociation en développant un argumentaire de nature à convaincre ses interlocuteurs et, le cas échéant, en faisant les concessions permettant de

parvenir à un accord acceptable pour les deux parties.

Il finalise la négociation, en validant les points d'accord et en sécurisant la transaction de façon contractuelle, afin de garantir la tenue des engagements et conditions convenus. Agissant dans une logique d'amélioration continue, il analyse les résultats du processus de négociation mené, afin d'identifier ses pratiques efficaces à capitaliser et ses marges de progrès.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

La conduite d'un processus de négociation commerciale recouvre les activités suivantes :

- 1/ Préparation de la négociation commerciale ,
- 2/ Conduite de la négociation commerciale,
- 3/ Finalisation et évaluation de la négociation commerciale.

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Le

certificat de compétences en entreprise est accessible à toute personne pouvant attester de compétences liées au certificat demandé qu'elle aura mises en œuvre de façon effective, ayant suivi ou non une formation préalable sur cette thématique, en milieu professionnel ou extraprofessionnel.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

Le jury de certification est constitué de 2 personnes minimum dont un membre qualifié représentant de la CCI/Etablissement de formation consulaire, hors évaluateur, accompagnateur et formateur CCE et d'un membre qualifié représentant du monde économique, hors CCI.

COMPOSITION DU JURY — VAE

Le jury de certification est constitué de 2 personnes minimum dont un membre qualifié représentant de la CCI/Etablissement de formation consulaire, hors évaluateur, accompagnateur et formateur CCE, et d'un membre qualifié représentant du monde économique, hors CCI.

Base légale

Date de décision	19/05/2021
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	19/05/2026

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2020	40	—	—	—
2019	154	—	—	—
2018	151	—	—	—
2017	57	—	—	—
2016	1	—	—	—

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RS115

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.cci.fr/web/la-formation-continue/cce>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/5444/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	245
Parcours menés à terme	246
Taux d'achèvement	100 %
Période	02/2022 – 06/2026

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	312
Montant total engagé	698 556 €
Coût moyen par dossier	2 239 €
Durée moyenne	35 h
Période	09/2021 – 04/2026
France compétences	93 %
Reste à charge titulaire	3 %
Entreprise	3 %
France Travail	1 %
Compte d'engagement citoyen	0 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.