

Négociier et manager un accord commercial

RS6967 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	312, 312t
Formacode(s)	34582, 34573
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	18/12/2024
Date d'échéance	18/12/2026

Certificateur(s)

CIRCULAR CONSULTING FRANCE · SIRET : 82746690500029

Partenaires habilités

14 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 14 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
AURUS CONSEIL ET DEVELOPPEMENT	88060540700019	Former et organiser l'évaluation
COMPETENCE LAB	99503728000014	Former et organiser l'évaluation
DEKA ACADEMY	99460721600011	Former et organiser l'évaluation
DEVCOM ACADEMY	99453170500014	Former et organiser l'évaluation
DIDASKALIA	93769996500011	Former et organiser l'évaluation
EDUGURU	93867782000020	Former et organiser l'évaluation
ERA ENGINEERING	95093026300039	Former et organiser l'évaluation
FORMA PLUS	99533784700017	Former et organiser l'évaluation
FORMA-SOUM	10136768800013	Former et organiser l'évaluation
MS ACADEMY	99993112400013	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 14 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rs6967-negociier-et-manager-un-accord-commercial/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification « Négociier et manager un accord commercial » vise le développement des compétences des professionnels des secteurs de la vente, de la distribution et/ou du service notamment les nouveaux managers et les commerciaux souhaitant évoluer vers une fonction comportant une dimension négociation d'accords commerciaux dans le secteur de la distribution ou du service.

Cette certification jalonne les différentes étapes du processus de négociation d'un accord commercial ; de la phase de préparation, à la conduite et conclusion de la négociation de l'accord. Elle inclut également le management de l'accord commercial pour assurer sa sécurisation par l'accompagnement des équipes de vente directe et indirecte et par l'animation de réunions commerciales destinées à préparer l'équipe à sa mise en œuvre.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- C1. Préparer la négociation ou renégociation d'un accord commercial dans le secteur de la distribution et du service, en identifiant toutes les variables sur lesquelles jouer et la marge de manœuvre au regard du contexte et des enjeux de la situation de la relation commerciale pour anticiper les différents scénarios et prévoir les options à envisager.
- C2. Construire la stratégie relationnelle de la négociation d'un accord commercial, en identifiant le rôle, les besoins spécifiques et le degré de décision des différents interlocuteurs afin d'ajuster le curseur de pouvoir de la négociation et choisir une tactique adaptée.
- C3. Élaborer un argumentaire sur une exigence initiale élevée d'un accord commercial en incluant les modalités de celui-ci (ressources à disposition, marge attendue, prix) en préparant une stratégie de concession-contrepartie intégrant la durée et la valeur des concessions pour préparer des solutions alternatives favorisant l'acceptation de la proposition.
- C4. Conduire un entretien de négociation, dans le secteur de la distribution et du service, en équilibrant le rapport de force avec l'interlocuteur, en valorisant sa proposition initiale et en identifiant le point de rupture du client pour ajuster les variables de l'accord commercial, accorder des concessions tangibles et trouver une zone d'accord possible pour l'ensemble des parties.
- C5. Conclure un accord commercial en définissant les termes et conditions finales de celui-ci sur le principe « gagnant - gagnant » et en le formalisant pour verrouiller la négociation et engager l'autre partie vers la finalisation du processus.
- C6. Accompagner la force de vente directe et indirecte pour sécuriser la mise en œuvre de l'accord commercial et garantir son déploiement dans les conditions prévues par la mise en place d'un plan d'action et en anticipant les éventuelles difficultés.
- C7. Animer une réunion commerciale synthétisant le bilan d'affaires d'un accord commercial pour engager et mobiliser l'équipe de vente, directe ou indirecte, sur la mise en œuvre de l'accord, sur la fixation des nouveaux objectifs dépassant l'accord initial et pérennisant sur le long terme la relation avec le client.

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

La certification s'adresse aux professionnels exerçant une fonction commerciale dans le secteur de la distribution et du service, notamment les :

- Nouveaux managers et commerciaux souhaitant évoluer vers une fonction comportant une dimension négociation ou renégociation d'accords commerciaux.

Prérequis d'entrée en formation :

- Justifier d'une expérience professionnelle de minimum 3 ans dans le domaine de la vente, dans le secteur de la distribution et/ou du service.
- Avoir un projet professionnel en adéquation avec la négociation d'un accord dans le secteur de la distribution ou du service.

PRÉREQUIS À LA VALIDATION

- Justifier d'une expérience professionnelle de minimum 3 ans dans le domaine de la vente, dans le secteur de la distribution et/ou du service.
- Avoir un projet professionnel en adéquation avec la négociation d'un accord dans le secteur de la distribution ou du service.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

Le jury est composé de deux professionnels extérieurs à Circular Consulting, sélectionnés en fonction de leur expertise dans le champ de compétence de la certification.

Base légale

Date de décision	18/12/2024
Durée de l'enregistrement	2 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	18/12/2026

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RS5010

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6967/>

Où se former

Formations référencées	2
Organismes	2
Régions couvertes	1
Prix indicatif	2 340 € – 5 000 €

Offre de formation — MonCompteFormation (Caisse des Dépôts), licence ouverte.

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	19
Parcours menés à terme	19
Taux d'achèvement	100 %
Période	06/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	19
Montant total engagé	30 850 €
Coût moyen par dossier	1 624 €
Durée moyenne	21 h
Période	05/2026
France compétences	91 %
Entreprise	6 %
Reste à charge titulaire	3 %

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