

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

RS7384 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	312t
Formacode(s)	34561, 34507, 34582
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	27/11/2025
Date d'échéance	27/11/2028

Certificateur(s)

CCI FRANCE · SIRET : 18750002000073

Partenaires habilités

29 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 29 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
CCI FORMATION-CFA IMT-ISCO	18383001700236	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
CENTRE CONSULAIRE DE FORMATION	18640005700078	Former et organiser l'évaluation
CENTRE FORMATION CONTINUE CEPPIC	13002175100156	Former et organiser l'évaluation
CHAMBRE COMMERCE ET D'INDUSTRIE TOURAINE	18370001200069	Former et organiser l'évaluation
CHAMBRE COMMERCE ET INDUSTRIE LA MAYENNE	18530044900062	Former et organiser l'évaluation
CHAMBRE COMMERCE ET INDUSTRIE MARTINIQUE	18972002200210	Former et organiser l'évaluation
CHAMBRE COMMERCE ET INDUSTRIE NORD ISERE	18383002500015	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 29 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rs7384-mener-une-negociation-commerciale-certificat-de-competences-en-entreprise-cce/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification « Mener une négociation commerciale » a pour objectif de valider la capacité d'un professionnel à conduire efficacement un processus de négociation, de la préparation à la conclusion et au suivi. Elle permet de reconnaître une compétence transversale à forte valeur ajoutée, mobilisable dans des contextes variés (vente, achat, partenariat), et de professionnaliser une activité souvent empirique. Elle contribue à sécuriser les pratiques commerciales, à renforcer l'employabilité des actifs et à offrir aux entreprises un outil RH structurant pour identifier, développer et fidéliser leurs collaborateurs sur des missions stratégiques.

Cette certification s'inscrit dans un environnement économique caractérisé par une forte pression concurrentielle, une instabilité des coûts, une digitalisation accrue des échanges et un cadre réglementaire en constante évolution. Les

TPE-PME, qui constituent l'essentiel du tissu économique, expriment un besoin croissant de collaborateurs polyvalents et autonomes, capables de préparer et structurer une négociation, d'adapter leur posture, de conclure des accords sécurisés et de maintenir des relations durables.

La certification répond également aux évolutions des pratiques commerciales : développement des négociations hybrides (présentiel/distanciel), recours aux outils numériques et intégration des enjeux RSE dans les décisions d'achat et de vente.

En consolidant les compétences en négociation, elle constitue à la fois un levier stratégique de compétitivité pour les entreprises et un vecteur d'employabilité durable pour les professionnels.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les compétences attestées sont au nombre de 7 :

1. Réaliser une prise d'informations préalable à la négociation

Rechercher, sélectionner et analyser les informations disponibles (offre, demande, concurrence, interlocuteur) pour disposer d'une base décisionnelle fiable et optimiser les échanges.

2. Définir les objectifs et possibilités de négociation

Évaluer les attentes et contraintes de l'entreprise, déterminer les marges de manœuvre envisageables et formaliser un cadre de négociation maîtrisé.

3. Élaborer un argumentaire structuré, personnalisé et responsable

Construire un support convaincant en mobilisant des outils numériques ou des solutions d'intelligence artificielle générative pour renforcer la clarté et l'impact.

4. Développer une posture inclusive et adaptée

Adopter une communication assertive et une attitude ajustée au contexte et aux besoins spécifiques de l'interlocuteur, afin de créer un climat de confiance et des échanges constructifs.

5. Ajuster sa stratégie de négociation en temps réel

Observer et interpréter les réactions de l'interlocuteur, maîtriser ses émotions, traiter les objections et lever les freins pour parvenir à un accord équilibré.

6. Conclure la négociation commerciale

Valider les points d'accord au moment opportun, reformuler les engagements réciproques et sécuriser la transaction par une formalisation claire.

7. Rendre compte des résultats de la négociation

Analyser rétrospectivement les techniques et comportements mobilisés, identifier les points forts et axes de progrès pour les prochaines négociations.

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Quelle que soit la voie d'accès choisie, le candidat doit justifier d'une expérience professionnelle et/ou extraprofessionnelle en lien avec les compétences visées. Il pourra accéder à la certification soit à l'issue du parcours de formation, soit en présentant un portefeuille de preuves (dossier préparé en amont, évalué par un professionnel et soumis au jury de certification).

Le positionnement du candidat est soumis à la validation de l'organisme de formation.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, 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.

Base légale

Date de décision	27/11/2025
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	27/11/2028

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RS5444

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
<https://www.cci.fr/offre/mener-une-negociation-commerciale>

Fiche officielle (France Compétences)
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/7384/>

Où se former

Formations référencées	35
Organismes	23
Régions couvertes	10
Prix indicatif	1 200 € – 2 600 €
Durée	7 – 35 h

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

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	16
Parcours menés à terme	9
Taux d'achèvement	56 %
Période	05/2026 – 09/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	26
Montant total engagé	43 660 €
Coût moyen par dossier	1 679 €
Durée moyenne	29 h
Période	03/2026 – 09/2026
France compétences	87 %
Entreprise	7 %
Reste à charge titulaire	6 %
France Travail	0 %

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