

# Certificat de Compétences en Entreprise : Mener une négociation commerciale

Commercial - Relation client - Vente - 2025

## La formation en résumé

Le Certificat des Compétences en Entreprise (CCE) est un dispositif qui permet aux individus de certifier des compétences transverses, mises en œuvre dans un cadre professionnel ou extra professionnel. Le CCE est une **certification professionnelle délivrée par CCI France** et **enregistrée au Répertoire Spécifique de France Compétences** sous le code **RS5444**. Sa reconnaissance est **nationale** et **valable à vie**.

La certification peut prendre la forme d'une étude de cas de 2 heures (faisant suite à un parcours de formation conseillé) ou d'un portefeuille de preuves (avec accompagnement individuel préalable de 7 heures minimum). Dans ces deux cas, un jury de validation se réunit.

La certification vous permet de **mobiliser votre CPF pour financer** tout ou une partie du parcours de formation ou de l'accompagnement préalable, ainsi que l'examen de certification.

### Les + de la certification :

Participe à la sécurisation de son parcours professionnel avec une certification reconnue et valable à vie

Formalise et homogénéise les pratiques métiers

Professionalise, motive et fidélise les collaborateurs

Valorise l'investissement et les compétences des collaborateurs par un dispositif souple et rapide

[Répertoire Spécifique de France Compétences : RS5444](#)

### Objectifs :

- Capitaliser sur son expérience professionnelle en négociation et valoriser ses compétences
- Maintenir et développer son employabilité
- En réussissant cette certification, vous validerez les compétences suivantes :
  - Préparer une négociation commerciale
  - Conduire la négociation commerciale
  - Finaliser et évaluer la négociation commerciale menée

### Participants :

Tout collaborateur amené à exercer des fonctions commerciales.

Toute personne, salarié, travailleur indépendant, demandeur d'emploi ou bénévole du mouvement associatif, souhaitant faire certifier ses compétences en négociation.

Le CCE est accessible à toute personne exerçant ou ayant exercé au cours des cinq dernières années une mission effective en lien avec les compétences du référentiel concerné

**500 €**

(non assujetti à la TVA)  
+ prix de la formation ou du cycle conseillé ou l'accompagnement au portefeuille de preuves

CODE CPF : 235517



Validation par une étude de cas (2 heures) ou par un portefeuille de preuves (avec ou sans accompagnement individuel préalable de 1 à 7 heures minimum)



Certificat de compétences en entreprise



Eligible au CPF



Formation certifiante



Best of

## Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

Sessions à venir - Nous contacter

Saint-Etienne - 04 77 49 24 66

Sessions à venir - Nous contacter

Roanne - 04 77 44 54 69

Sessions à venir - Nous contacter

## Prérequis :

- Le CCE est accessible à toute personne exerçant ou ayant exercé au cours des cinq dernières années une mission effective en lien avec les compétences du référentiel concerné
- Un entretien préalable permettra d'expliquer le processus, de valider l'expérience du candidat, de valider son projet et de construire son parcours de formation.
- CCI formation vous recommande de suivre au préalable au choix la formation certifiante [MENER UNE NEGOCIATION COMMERCIALE](#) (35h)

## Le contenu

### RÉFÉRENTIEL SUR LEQUEL SERA BASÉE L'ÉVALUATION :

#### Préparation de la négociation commerciale

- Opérer une prise de renseignements sur l'entité ou la personne avec laquelle conduire la négociation, en identifiant au préalable le type et la nature des informations à collecter, afin d'identifier les besoins, attentes et motivations de son ou ses futur(s) interlocuteur(s) et d'évaluer les enjeux du marché pour les deux parties concernées.
- Conduire un entretien de découverte du prospect, en mettant en œuvre le comportement approprié et en développant un questionnement sur ses attentes, freins et motivations, afin de consolider l'identification du besoin.
- Établir le diagnostic de la situation avant négociation, en analysant les rapports de force en présence et en mesurant ses enjeux pour les deux parties prenantes, afin d'envisager les différents scénarios possibles et de déterminer ses marges de manœuvre et leviers de discussion et de négociation.
- Définir une stratégie de négociation tenant compte de la position de son ou ses interlocuteur(s) et de son(leur) processus décisionnel, en déterminant et en priorisant les objectifs à atteindre et en établissant les modalités de conduite de la négociation, afin d'optimiser son déroulement et d'éviter toute déstabilisation ou improvisation.
- Élaborer un argumentaire de vente ou d'achat, en identifiant les points clés justifiant sa position et en hiérarchisant les arguments démontrant les avantages, l'attractivité et les bénéfices de sa proposition, afin de convaincre son ou ses interlocuteur(s), de devancer leurs objections éventuelles et d'obtenir des contreparties satisfaisantes

#### Conduite de la négociation commerciale

- Conduire le ou les entretien(s) jalonnant le processus de négociation, en adoptant un comportement et un registre de langage adaptés à son ou ses interlocuteur(s) et en pratiquant une écoute active, afin de créer et d'entretenir un climat de confiance propice aux discussions et de préciser les besoins, limites et contraintes de son ou ses interlocuteur(s).
- Décoder les signaux verbaux et non verbaux émis par son ou ses interlocuteur(s) au cours des discussions, en interprétant leur signification compte tenu du contexte et de l'état d'avancée de la négociation, afin de repérer les points de flexibilité et de blocage de son ou ses interlocuteur(s).
- Traiter les objections et arguments formulés par son ou ses interlocuteur(s), en contrôlant ses affects et émotions et en développant une contre-argumentation appropriée et pertinente, afin d'éviter une situation de confrontation et préserver l'atteinte de ses objectifs.
- Valider des points d'accord au cours des différentes étapes de négociation, en faisant, le cas échéant, les concessions acceptables et en obtenant en retour des contreparties, afin de construire un consensus progressif et favorisant l'aboutissement du processus.
- Conclure le processus de négociation, en repérant le moment opportun pour parvenir à un accord et en vérifiant avec son ou ses interlocuteur(s) les différents termes discutés et convenus, afin de finaliser le marché dans des termes profitables pour les deux parties.

## Finalisation et évaluation de la négociation commerciale

- Collaborer à la formalisation du contrat de vente ou d'achat, en contrôlant sa conformité au regard des obligations légales et en vérifiant la présence des différentes clauses résultant des accords convenus, afin de sécuriser la transaction et de garantir l'engagement mutuel des parties prenantes.
- Identifier les indicateurs et critères de performance adéquats, afin de qualifier le processus de négociation mené et de mesurer son impact au regard des résultats obtenus.
- Évaluer le processus de négociation mené, en s'appuyant sur l'analyse de critères et indicateurs objectifs et sur l'auto-analyse de l'attitude mise en œuvre et des techniques mobilisées, afin de repérer ses points forts à capitaliser et d'identifier ses marges de progrès.

### 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

Le certificat de compétences en entreprise est un dispositif permettant aux individus de se voir certifier des compétences transverses ou support aux organisations, construites et mises en œuvre dans un cadre professionnel ou extra professionnel. L'évaluation se fait soit via une épreuve écrite (étude de cas de 2 heures ) basée sur le référentiel de compétences visées soit par constitution d'un portefeuille de preuves (avec ou sans accompagnement). Dans les deux cas, un jury de validation se réunit en vue de la délivrance du CCE.

Obtention du certificat : si 80% des critères du référentiel sont validés

Instance de certification : [CCI France](#)

