

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

CATEGORIE : C

Vue d'ensemble

Domaine(s) d'activité professionnel dans lequel(s) est utilisé la certification :

- Transverse : ■ **Les compétences validées par la certification sont par essence exercées dans tous types d'environnements professionnels et domaines d'activité du secteur marchand, mais également non-marchand (services, fonction achat des établissements publics)**

Le CCE « Mener une négociation commerciale » a été utilisé depuis sa création par des entreprises intervenant dans différents secteurs :

Groupe Arthur Lloyd
Esprit d'équipe (Morbihan)
Entreprise Berthier (Loire)

Code(s) NAF : —
Code(s) NSF : **312**
Code(s) ROME : —
Formacode : **34026**

Date de création de la certification : **01/01/2009**

Mots clés : **prospection**, **Commerce**, **Vente**, **Négociation commerciale**

Identification

Identifiant : **115**
Version du : **21/09/2015**

Références

Consensus, reconnaissance ou recommandation :

Formalisé :

- **Pas de recommandation formalisée**

Non formalisé :

- **Le CCE a été développé pour répondre aux enjeux individuels et collectifs de reconnaissance et de valorisation des compétences construites et mobilisées en situation professionnelle. Qu'il s'agisse des salariés ou des entreprises, l'objectif visé est de bénéficier d'une solution souple et adaptée, sans avoir recours à des dispositifs lourds de formation qualifiante ou diplômante.**

Descriptif

Objectifs de l'habilitation/certification

Le Certificat de Compétences en Entreprise (CCE) « Mener une négociation commerciale », certifie les compétences et les capacités de personnes en charge ou en situation de conduire des négociations commerciales dans le cadre de processus d'achat ou d'opérations de vente.

Lien avec les certifications professionnelles ou les CQP enregistrés au RNCP

- Le CCE « Mener une négociation commerciale » peut être pris en compte pour l'obtention de blocs de compétence de titres RNCP de CCI France « Attaché Commercial (niveau III) et « Responsable de Développement Commercial » (niveau II)

Descriptif général des compétences constituant la certification

Cette certification a pour objet de reconnaître et certifier les compétences des individus en matière de négociation commerciale, au regard d'une pratique effective démontrée.

Elle porte sur les 4 domaines de compétences suivants :

Planifier et préparer la négociation commerciale
Réaliser l'analyse du besoin client
Conduire la négociation commerciale
Conclure la négociation commerciale

Modalités générales

La Certification des 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 et/ou extra professionnel.

La certification peut être préparée soit :

directement sur la base de son capital expérientiel dans la continuité d'un parcours de formation (35h) et après mobilisation effective des compétences à certifier.

Liens avec le développement durable

Aucun

Public visé par la certification

- Salariés d'entreprise, demandeurs d'emploi, autres actifs tous secteurs ; Accessible aux personnels handicapés ; Accessible dans le DOM/TOM

Valeur ajoutée pour la mobilité professionnelle et l'emploi

Pour l'individu

Une reconnaissance sociale et professionnelle :

Voir ses compétences reconnues par son employeur, ses pairs, son entourage, par l'obtention d'une certification officielle

Maintenir et développer son employabilité au moyen de la certification des compétences directement transférables

Capitaliser sur son expérience et constituer une première étape vers un parcours certifiant dans le cadre d'une VAE

Devenir acteur de son parcours professionnel et personnel, alimenter et enrichir son portefeuille de compétences

...

Pour l'entité utilisatrice

Un outil de gestion des ressources humaines et des compétences :

Identifier et valoriser les compétences internes
Evaluer plus objectivement les compétences acquises ou maîtrisées, au terme d'un investissement formation (ROI)

Ouvrir la mobilité en repérant les compétences internes

Motiver et fidéliser les salariés en reconnaissant et en valorisant leurs compétences;

Améliorer la performance de l'organisation par une gestion optimisée des compétences

Finaliser un engagement qualité

...

Evaluation / certification

Pré-requis

Le CCE est accessible à toute personne pouvant démontrer qu'elle conduit ou a mené des négociations commerciales dans un contexte professionnel ou extra-professionnel (ayant suivi ou non une formation préalable sur cette thématique).

Centre(s) de passage/certification

- Dans les CCI de France

Compétences évaluées

La certification repose sur un référentiel de 4 domaines de compétences, validé par les entreprises :

Planifier et préparer la négociation commerciale
Effectuer la découverte du client
Conduire une négociation commerciale
Conclure la négociation commerciale

Niveaux délivrés le cas échéant (hors nomenclature des niveaux de formation de 1969)

Pas de niveau associé à la certification

La validité est Temporaire

5 ans : La validité de la certification est de 5 ans et peut se voir renouvelée par une procédure prévue à cet effet et dès lors que le candidat peut justifier du maintien (par une mise en œuvre effective) des compétences certifiées.

Possibilité de certification partielle : non

Matérialisation officielle de la certification :

Délivré par CCI France, le Certificat de Compétences en Entreprise, mentionne le/la récipiendaire, le type de CCE obtenu, sa date de délivrance, date d'expiration et sa date de renouvellement.

Plus d'informations

Statistiques

Nbre de CCE « Mener une négociation commerciale » depuis l'origine : 70

Autres sources d'information

—