

Vente et négociation

CATEGORIE : C

Vue d'ensemble

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

- Transverse :
- **Négociation**
 - **Commercial**
 - **Vente**

Code(s) NAF : **70.10Z**, **61.10Z**, **35.22Z**, **58.14Z**,
53.20Z, **70.22Z**

Code(s) NSF : **312t**

Code(s) ROME : **H1102**, **D1407**, **M1707**

Formacode : **34582**

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

Mots clés : **Prospection commerciale**,
Négociation commerciale,
stratégie commerciale, **Techniques de vente**

Identification

Identifiant : **3002**

Version du : **12/12/2018**

Références

Consensus, reconnaissance ou recommandation :

Formalisé :

- **Non concerné**

Non formalisé :

- [Eléments décrivant la Certification](#)

Descriptif

Objectifs de l'habilitation/certification

La certification « Vente et négociation » s'adresse :

aux personnes nouvellement promues sur une fonction de commercial après un parcours généraliste, aux personnes déjà en poste sur une fonction commerciale souhaitant consolider leur savoir-faire commercial,

aux assistants commerciaux appelés à gérer de façon autonome un portefeuille de clients,

aux dirigeants de petites structures souhaitant mettre en place des techniques commerciales dans leur structure,

aux créateurs d'entreprise souhaitant acquérir les techniques commerciales pour le développement de leur activité.

Pour réussir durablement dans les métiers de la vente, aptitudes commerciales et relationnel en clientèle ne suffisent plus. Cette certification à la vente et négociation constitue une référence pour des professionnels de la vente et intègre les opportunités du social selling.

La certification certifie que le candidat a acquis, les compétences identifiées dans un référentiel et dont la maîtrise est considérée comme nécessaire pour exercer efficacement tout ou partie d'une activité professionnelle.

Le collaborateur, dont les compétences sont attestées, doit être en capacité de réaliser les activités suivantes :

Obtenir des rendez-vous utiles

Réussir l'entretien de vente pour augmenter le CA et fidéliser ses clients

Défendre son prix et négocier les conditions les plus rentables
Etablir un plan de développement ou de prospection
Gérer ses priorités pour optimiser son temps sur le terrain

Lien avec les certifications professionnelles ou les CQP enregistrés au RNCP

- Néant

Descriptif général des compétences constituant la certification

Descriptif général des compétences constituant la certification

Capacité 1 : Réussir l'entretien de vente en face à face

Structurer sa démarche commerciale
Préparer ses visites
Réussir la prise de contact avec le client, le prospect
Analyser les besoins et attentes du client
Argumenter pour convaincre
Traiter les objections à la vente
Conclure la vente

Capacité 2 : Organiser son activité commerciale, prendre des rendez-vous utiles

Construire son plan d'actions commerciales
Prendre des rendez-vous utiles par téléphone
Gérer son temps et ses priorités commerciales
Intégrer les réseaux sociaux dans son approche

Capacité 3 : Mener une négociation commerciale efficace

Préparer et anticiper efficacement la négociation commerciale
Démarrer efficacement la négociation
Obtenir en cours de négociation
Engager son client vers la conclusion
Bien négocier, même dans les situations difficiles

Modalités générales

Cette certification est accessible avec ou sans formation associée, en fonction des compétences déjà détenues par le candidat dans le cadre de son parcours professionnel (validation sur dossier de candidature).

La certification est délivrée en fonction des résultats obtenus à l'issue de trois modalités d'évaluation complémentaires :

validation des acquis et compétences par un expert du domaine (selon diverses modalités : contrôle des connaissances, mise en situation ...)
rédaction d'un mémoire,
soutenance du mémoire face à un jury de professionnel.

La durée du cycle de formation présentielle, associé à cette certification, est de 8 jours (56 heures) en 3 parties, étalées sur 2 mois, avec mise en application pratique entre les sessions.

Des ressources pédagogiques digitalisées permettent d'approfondir les apports réalisés en présentiel.

La certification peut être préparée, en option, avec tutorat individualisé : un expert du domaine accompagne le candidat à la certification tout au long de la rédaction de son mémoire.

Des ressources (vidéos "bonnes pratiques" ...) sont mises à disposition du candidat afin de l'aider à rédiger son mémoire et réussir sa soutenance de mémoire.

Liens avec le développement durable

Public visé par la certification

- Salariés
- Demandeurs d'emploi

niveau 1 : Certifications et métiers qui internalisent le développement durable. Les activités et compétences mobilisées mettent en oeuvre des matériaux et produits moins polluants

Valeur ajoutée pour la mobilité professionnelle et l'emploi

Pour l'individu

Cette certification permet aux apprenants de valider les acquis déjà présents tout en perfectionnant leurs compétences en vente et négociation. Elle leur permet également d'augmenter leur employabilité et de favoriser leur mobilité professionnelle interne et externe.

Pour l'entité utilisatrice

Cette certification offre aux entités utilisatrices la garantie de disposer de collaborateurs maîtrisant les techniques commerciales indispensables : vente, négociation, prospection, utilisation des réseaux sociaux adaptés à la vente, compétences comportementales.

Evaluation / certification

Pré-requis

La certification est accessible sur dossier de candidature et :

Aux titulaires d'un diplôme de l'enseignement général (Bac à Bac +), avec une expérience professionnelle commerciale ou non d'au moins cinq ans

Aux titulaires d'un diplôme de l'enseignement professionnel de type CAP/BEP ayant acquis une expérience professionnelle à missions commerciales d'au moins 3 ans (télévente, assistant commercial, commercial terrain...)

Une formation initiale réalisée en alternance (de 2 ans à 4 ans) peut être prise en compte pour le décompte de ces années d'expérience.

Compétences évaluées

Descriptif général des compétences constituant la certification

Capacité 1 : Réussir l'entretien de vente en face à face

Les compétences évaluées seront les suivantes :

Structurer sa démarche commerciale
Préparer ses visites
Réussir la prise de contact avec le client, le prospect
Analyser les besoins et attentes du client
Argumenter pour convaincre
Traiter les objections à la vente
Conclure la vente

Capacité 2 : Organiser son activité commerciale, prendre des rendez-vous utiles

Les compétences évaluées seront les suivantes :

Construire son plan d'actions commerciales
Prendre des rendez-vous utiles par téléphone
Gérer son temps et ses priorités commerciales
Intégrer les réseaux sociaux dans son approche

Capacité 3 : Mener une négociation commerciale efficace

Centre(s) de passage/certification

- Les certifications se déroulent dans des lieux dédiés en France et à l'international.
- Centre de certification Parisien : <https://www.cegos.fr/Plans/A47.pdf>

Les compétences évaluées seront les suivantes :

Préparer et anticiper efficacement la négociation commerciale
Démarrer efficacement la négociation
Obtenir en cours de négociation
Engager son client vers la conclusion
Bien négocier, même dans les situations difficiles

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

Néant

La validité est Permanente

Possibilité de certification partielle : oui

Étendue de la certification partielle :

La certification peut être obtenue dans sa totalité ou par composante indépendante :

Certification partielle 1 : Réussir l'entretien de vente en face à face afin de générer une expérience client remarquable

Certification partielle 2 : Mener une négociation commerciale efficace

Certification partielle 3 : Organiser son activité commerciale

Durée de validité des composantes acquises :

Permanente

Durée accordée pour valider les composantes manquantes :

Permanente

Matérialisation officielle de la certification :

Certificat Professionnel FFP

Plus d'informations

Statistiques

Une centaine de certifications ont été délivrées depuis la création de la certification Vente et Négociation (2008)

Autres sources d'information

<https://www.cegos.fr/formation-attache-commercial/p-20171388-2017.htm>

<https://www.cegos.fr/solutions/formation-continue/Pages/cycle-et-certification.aspx>

<http://www.cpffp.com/certificat/161>