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

Accompagnement au portefeuille de preuves et certification

Certifiante | Formation continue

Réf. : 26205979F — Mise à jour : 22 avril 2026

Organisme responsable : **CCI35**

Présentation de la formation

Objectifs

Objectif(s) de formation

Vous guider dans l'élaboration de votre portefeuille de preuves CCE pour maximiser vos chances d'obtention de la certification.

Objectif(s) pédagogique(s)

Décrypter le référentiel de certification Apporter les preuves adéquates

Programme

L'accompagnement consiste à :

1- Décrypter en binôme le référentiel du Certificat de Compétences en Entreprise "Mener une négociation commerciale" et ses différentes activités :
• Préparation de la négociation commerciale.
• Conduite de la négociation commerciale.
• Finalisation et reporting des résultats de la négociation commerciale.

2- Conseils méthodologiques dans le rassemblement et la pertinence des éléments de preuve.

3- En face de chaque activité du référentiel, présenter à votre accompagnateur les preuves apportées et issues de votre expérience : productions, écrits, produits, enregistrements, photos, vidéo, ou encore des témoignages de pairs signés et datés par leurs soins...

4- Valider avec votre accompagnateur la pertinence des preuves au regard du référentiel de compétences

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

Aucun prérequis

Liste des certifications

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

Code RS : 7384

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2272566S	Mixte	Bruz	22/04/2026	31/12/2026

Source : GREF Bretagne #26205979F