

FORMATIONS **2027**

Transformer
les compétences
en performance



Derrière chaque transformation, des femmes et des hommes doivent évoluer, apprendre, comprendre et agir. C'est ce qui guide notre action depuis plus de 100 ans et continue d'inspirer nos équipes et nos formations aujourd'hui.

Le monde du travail change vite. Très vite. Les métiers se transforment, les repères changent, les exigences des entreprises et des collaborateurs évoluent. Dans ce contexte, notre responsabilité est claire : aider chacune et chacun à développer les compétences qui font la différence, et transformer des évolutions toujours plus complexes en opportunités de progrès.

Aujourd'hui, deux enjeux s'imposent et impactent plus que jamais le monde professionnel et la société tout entière : l'intelligence artificielle et la responsabilité sociétale.

L'IA bouleverse déjà nos façons de travailler, de collaborer, de décider. Elle ouvre des perspectives immenses, mais pose aussi des questions essentielles : comment l'utiliser avec éthique et discernement ? Comment en faire un levier de performance sans perdre de vue l'humain ? Comment rester créatifs, critiques, agiles ?

C'est pour relever ces défis que nous avons enrichi notre offre de formations. Qu'il s'agisse de sensibiliser aux agents IA, de créer des vidéos ou des visuels avec l'IA, d'utiliser l'IA de manière utile et responsable dans chaque métier ou de manager avec l'IA, nous voulons donner à chacun les moyens d'agir très concrètement, de manière éclairée.

La RSE, quant à elle, demeure un cap indispensable qu'il faut continuer à accompagner. Parce qu'une performance durable ne peut se construire sans inclusion, sans diversité, sans exigence éthique, sans attention portée à la qualité de vie au travail, au management responsable ou à la transition écologique



Pour accompagner ces évolutions et toutes les autres, fidèles à notre vocation première et à notre histoire, nos experts continuent d'innover dans la manière de former.

L'adaptive learning nous permet de proposer des parcours plus personnalisés, plus souples, plus efficaces.

Les Cegos AI companions ouvrent quant à eux de nouvelles formes d'accompagnement. Nourris exclusivement de l'expertise Cegos, ces compagnons d'apprentissage agissent comme de véritables coaches virtuels, capables d'aider chacun à comprendre, à s'approprier et à mettre en pratique, à son rythme et dans son environnement de travail.

Bonne découverte de notre offre de formation 2027 !

Merci pour votre confiance et votre fidélité. Nous sommes heureux d'avancer à vos côtés, pour continuer à dessiner un monde professionnel à la fois épanouissant et performant.

Benoit FELIX,
Président du Groupe Cegos

Vente et négociation

Métiers commerciaux

• 1388	Métier commercial	8 jours (57 heures)	
• 9185	Certificat du cycle Vendre et négocier avec les grands comptes	5h15	
• 7789	Key Account Manager	8 jours (57 heures)	
• 9165	Certificat du cycle Key Account Manager	5h15	
• 8867	Business Developer	6 jours (43 heures)	
• 9472	Certificat du cycle Business Developer	5h15	
• 2345	Ingénieur d'affaires	6 jours (43 heures)	
• 9371	Certificat Vendre et fidéliser à l'heure du digital	5h15	
• 1291	Assistant(e) Commerciale et ADV : développez la satisfaction de vos clients internes et externes	2 jours (14 heures)	

Prospecter et conquérir

• 2233	Prospecter et gagner de nouveaux clients	2 jours (16 heures)	
• 8868	Social selling	2 jours (14 heures)	
• 8393	Prospecter avec LinkedIn	1 jour (7 heures)	
• 2974	Entraînement intensif à la prise de rendez-vous de prospection	2 jours (14 heures)	
• 9573	Booster sa prospection commerciale avec l'intelligence artificielle	1 jour (7 heures)	

Vendre et négocier avec l'IA

• 9702	L'intelligence artificielle au service de la productivité commerciale	2 jours (14 heures)	
• 9573	Booster sa prospection commerciale avec l'intelligence artificielle	1 jour (7 heures)	
• 9700	Optimiser les réponses aux appels d'offres grâce à l'intelligence artificielle	1 jour (7 heures)	

Vendre et fidéliser : fondamentaux

• 95	Techniques de vente - Niveau 1	2 jours (15 heures)	
• 93	Vendre et négocier par téléphone	2 jours (15 heures)	
• 96	Vente et négociation pour non-commerciaux	3 jours (22 heures)	
• 8923	3h chrono pour construire des arguments percutants	3 heures	
• 8924	3h chrono pour traiter les objections avec souplesse	3 heures	

Vendre et fidéliser : perfectionnement

• 85	Techniques de vente - Niveau 2	2 jours (15 heures)	
• 8868	Social selling	2 jours (14 heures)	
• 9701	Upselling & cross selling : vendre plus de valeur	2 jours (14 heures)	
• 9699	L'art de la vente persuasive	1 jour (7 heures)	
• 8394	Les techniques de closing	2 jours (14 heures)	
• 9605	Valoriser ses atouts RSE dans son argumentaire commercial	1 jour (7 heures)	
• 9608	Augmenter son impact grâce au storytelling commercial	2 jours (14 heures)	

Négocier et défendre ses marges

• 2232	Négociation commerciale - niveau 1 : les 6 étapes gagnantes	2 jours (15 heures)	
• 7424	Négociation commerciale - niveau 2 : tactiques et comportements	2 jours (15 heures)	
• 766	Négociation commerciale complexe	2 jours (14 heures)	
• 9116	Négocier avec les acheteurs	2 jours (14 heures)	
• 9697	3h chrono pour s'approprier 3 règles en négociation	3 heures	

Rempporter les appels d'offres

• 6728	Répondre à un appel d'offre	2 jours (14 heures)	
• 9700	Optimiser les réponses aux appels d'offres grâce à l'intelligence artificielle	1 jour (7 heures)	
• 9010	Répondre et remporter un appel d'offres en marché public	2 jours (14 heures)	

Développer son activité commerciale avec le digital

• 8916	3h chrono pour développer sa visibilité sur LinkedIn	3 heures	
• 8393	Prospecter avec LinkedIn	1 jour (7 heures)	
• 8868	Social selling	2 jours (14 heures)	
• 9826	Développer l'activité commerciale grâce aux réseaux sociaux.	3 jours (21 heures)	●
• 9569	Certification Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux	1h30	
• 9573	Booster sa prospection commerciale avec l'intelligence artificielle	1 jour (7 heures)	★

Compétences comportementales et influence commerciale

• 4712	S'affirmer face aux clients difficiles - Niveau 1	2 jours (15 heures)	★
• 2347	S'affirmer face aux clients difficiles - Niveau 2	2 jours (14 heures)	
• 9781	Mieux vendre avec le DISC	2 jours (14 heures)	●
• 7924	Pratiquer l'écoute active auprès de ses clients	2 jours (14 heures)	★
• 7304	Commerciaux, développez votre leadership	2 jours (14 heures)	
• 8516	Convaincre les clients : les 5 clés de la persuasion	2 jours (17 heures)	
• 6248	Créer un climat de confiance avec ses clients	3 jours (21 heures)	
• 9698	3h chrono pour mieux comprendre son client	3 heures	

KAM - Ventes complexes

• 7789	Key Account Manager	8 jours (57 heures)	
• 8224	KAM : développer les grands comptes et comptes stratégiques	2 jours (14 heures)	
• 9001	Réussir une vente complexe	3 jours (22 heures)	
• 9699	L'art de la vente persuasive	1 jour (7 heures)	
• 1614	Négocier avec la grande distribution	2 jours (14 heures)	
• 5690	Piloter et animer un réseau de distribution	2 jours (14 heures)	

Management commercial

Métiers du management commercial

• 75	Directeur commercial	8 jours (57 heures)	
• 9386	Certificat Manager une direction commerciale	5h15	
• 665	Profession manager commercial	6 jours (43 heures)	

L'IA au service du manager commercial

• 9702	L'intelligence artificielle au service de la productivité commerciale	2 jours (14 heures)	
--------	---	---------------------	--

Manager les équipes commerciales

• 97	Animer et motiver ses équipes commerciales	2 jours (14 heures)	
• 2948	Le coaching efficace des commerciaux	2 jours (14 heures)	

Piloter la performance commerciale

• 8809	Construire et déployer sa stratégie commerciale	2 jours (14 heures)	
• 6732	Bâtir et communiquer son plan d'actions commerciales	2 jours (14 heures)	
• 5690	Piloter et animer un réseau de distribution	2 jours (14 heures)	



Retrouvez vos dates
de formation en temps
réel sur

cegos.fr

01 55 00 95 95

SUIVEZ-NOUS SUR

