

La négociation commerciale – Achats et ventes

Objectif(s)

S'entraîner à la négociation en langue anglaise après avoir revu les principes.

Public visé

- Toutes personnes ayant à participer à des négociations en langue anglaise.

Pré-requis

- En fonction du niveau (d'A1 au C1)

Moyens pédagogiques

- Ecoute de textes (dialogues audio et écrits)
- Fiche de grammaire et d'exercices
- Visionnage de séquence vidéo
- Exercices et textes basés sur documentation (divers manuels)
- Fiches de prononciation

Méthodes pédagogiques

- Le programme sera adapté par niveau
- Leçon de grammaire et mise en pratique des temps par des cas concrets d'utilisation et mises en situation.
- Travail du vocabulaire
- Jeux de rôle
- Incitation à la prise de parole
- Tout au long de la formation, un contrôle d'évaluation continu est effectué à l'aide d'exercices pratiques
- Remise de supports pédagogiques

Validation

- Attestation de fin de formation

Contenu détaillé de la formation

- La préparation de la négociation
 - Rassembler les différents éléments de la négociation
 - Formuler idées et arguments
 - Mémoriser les points forts que l'on souhaite mettre en avant
- Le déroulement de la négociation
 - Savoir écouter activement et repérer les phrases clés dans le discours de son homologue
 - Savoir reformuler et faire préciser la pensée de son interlocuteur
 - Comment faire de son interlocuteur un allié
 - Développer son argumentaire
 - Apprendre à convaincre
 - Traiter les objections
 - L'expression non verbale
- La conclusion d'un accord
 - Imaginer des solutions qui permettent d'atteindre un consensus
 - Conclure un entretien

A la fin de cette formation les stagiaires seront capables de :

- Bâtir des relations constructives et optimiser ses capacités d'écoute et de persuasion
- Lire et rédiger des documents professionnels
- Communiquer efficacement avec ses clients anglophones
- Négocier en anglais
- Intégrer les différences interculturelles