

# Maitriser les enjeux de la négociation

En langue étrangère

Langues (2022\_V2)



## Objectifs opérationnels

A l'issue de la formation, le participant sera capable de vendre ses idées ou s'affirmer et de convaincre en impliquant son interlocuteur en langue étrangère.



## Aptitudes et compétences acquises à l'issue de la formation

- Conduire avec aisance et assurance un entretien individuel commercial
- Préparer sa négociation
- Argumenter
- Maîtriser les principales techniques de négociation en langue cible

## Pour qui ?



### Public concerné

- Toute personne amenée à pratiquer une langue dans son environnement professionnel ou social



### Prérequis

- Niveau B1 à C1

## Modalités pratiques



### Durée & Délais d'accès

- Individuel :
  - Durée : Sur mesure et selon l'audit de positionnement.
  - Sessions de 1h – nombre de séquences à déterminer
  - Délais d'intervention : assistance pédagogique 1 heure, assistance à la connexion 5 minutes
- Collectif :
  - Durée : Sur mesure et selon l'audit de positionnement.
  - Délais d'accès : Selon disponibilité et durée (nous consulter).



### Format

- Inter et Intra-entreprise
- Ajustements possibles : toute variante doit faire l'objet d'un programme sur-mesure.
- Présentiel ou à distance
- Cours individuel :
  - Distanciel et synchrone en classe virtuelle (Visio)
  - 1 personne par formation
- Cours collectif : de 2 à 6 personnes maximum



### Tarif

- Nous consulter selon la durée et le niveau



# Maitriser les enjeux de la négociation

En langue étrangère

Langues (2022\_V2)

## Parcours pédagogique



### Méthodes & supports pédagogiques

#### Méthodes pédagogiques

- Support de formation
- Enseignement communicatif, progressif, qui intègre des jeux de rôle, des mises en situation et des exercices interactifs.
- Livret d'accompagnement
- Ressources en ligne

#### Moyens techniques

- PC ou tablette et vidéoprojecteur ainsi que ressources multimédia et PC ou tablette et vidéoprojecteur ainsi que ressources multimédia et paperboard.



### Programme de formation

- Se préparer à la négociation
  - Savoir identifier et établir l'objectif de la négociation, décrire le processus de négociation
  - S'approprier le vocabulaire des négociations en relation avec son activité
  - Elaborer la stratégie de négociation
  - Savoir échanger des informations d'ordre commercial (quantité, délais, volume d'affaire...)
  - Donner des explications détaillées concernant l'organisation et la logistique
  - Savoir identifier les questions à poser et les adapter selon le client
  - Préparer des arguments types
- Etablir un climat de confiance avec un client
  - Sensibilisation à la dimension culturelle, accueillir avec aisance le client
  - Echanger divers renseignements sur son métier (société, poste et responsabilités)
  - Salutations et règles de politesse
  - Expressions facilitant le contact social
  - Découverte des besoins (techniques de questionnement)
  - Comprendre les motivations du client (techniques de questionnement)
- Acquérir les techniques de négociation
  - Enoncer les termes de la négociation, faire et répondre à des propositions
  - Argumenter son offre
  - Utiliser des formules clés pour capter son interlocuteur
  - Traiter les objections, mener la négociation tarifaire
  - Travailler les tournures idiomatiques facilitant la négociation
  - S'assurer que les termes sont bien compris, reformuler et clarifier si nécessaire
  - Utiliser la tactique de négociation appropriée, convaincre
  - Développer une argumentation en situation conflictuelle
  - Inciter au passage à l'acte
  - Savoir conclure positivement
- Grammaire et vocabulaire associés
  - Etudes de cas



### Intervenant

- L'enseignant, de langue maternelle anglaise, est qualifié et expérimenté dans ce domaine.



### Evaluation

- Les audits linguistiques :
  - Quick Placement Test (écrit)
  - Audit oral et analyse des besoins
- Tests certifiant CPF :
  - TOEIC /TOEIC Bridge, Bright
  - Evaluation de la satisfaction des participants
- Remise d'une attestation de formation