

NÉGOCIATIONS



Public concerné

Les collaborateurs et managers non anglophones amenés à négocier en anglais

Niveau prérequis

3,00 sur 5,00
Équivalence CECRL B1.3
en anglais

Durée

2 journées (14 heures)
Présentiel / À distance

Langue

Formation animée
en anglais

Tarif 2024

1 490 € HT à distance
1 590 € HT en présentiel

Contact

 www.elysees-langues.com

 contact@elylangues.com

 01 44 09 99 22

OBJECTIFS

- Conduire une négociation avec aisance et mettre en avant ses atouts différenciants
- Acquérir différentes techniques et tactiques de négociation
- Argumenter et être convaincant pour parvenir à un accord
- Prendre en compte les éléments interculturels d'une négociation internationale

LES +

- Animation par un formateur anglophone issu du monde de l'entreprise
- Méthode pédagogique principalement fondée sur l'oral et sur des jeux de rôles / mises en situation
- Applications pratiques dans le contexte professionnel de l'apprenant
- Certification linguistique dans le cadre du CPF

PROGRAMME

APPRENDRE À SE CONNAÎTRE

- Se présenter et présenter sa société avec aisance
- Établir un climat de confiance (« Icebreakers »)

TECHNIQUES DE BASE

- Argumenter en utilisant les principales techniques de négociation : établir une « ZAP » (Zone d'Accord Possible), définir sa « MESORE » (MEilleure SOLution de REchange), la loi de Pareto 80/20, etc.

LANGAGE CORPOREL

- Adopter une gestuelle appropriée et décoder la gestuelle de ses interlocuteurs
- Reconstituer une négociation fondée sur le contexte professionnel des stagiaires

VOCABULAIRE

- Prendre en compte le contexte multiculturel et s'approprier le lexique pour guider les échanges, faire des propositions, dissiper des malentendus, critiquer avec tact les propositions adverses, mettre en évidence les éléments clés de son argumentation, etc.

TECHNIQUES DE PERSUASION

- Assimiler les techniques pour persuader, gagner l'adhésion d'interlocuteurs « difficiles », contrer les objections

NÉGOCIATION GAGNANT-GAGNANT

- Mettre en place une stratégie gagnant-gagnant
- Créer des situations dites optimales ou d'efficacité maximale
- Mettre en pratique les techniques de négociation étudiées pendant le stage

Sessions
interentreprises 2024

S'inscrire

📍 En présentiel à Paris

- 22 - 23 janvier
- 15 - 16 juillet
- 5 - 6 août

📺 À distance

- 2 & 9 avril
- 10 & 17 juin
- 23 & 30 septembre