

NEGOCIER EN ANGLAIS

Référence de stage à rappeler : TR0970LAN010

ORGANISME

■ « **LANGAGE FORUM** »

22/24 allée de L'Arche
La Défense 6
92400 COURBEVOIE

Tél. : 01 47 73 77 23

Contact : Mme Mary O'DONOGHUE

mary.odonoghue@langageforum.com

PUBLICS CONCERNÉS

- Toute personne devant mener des négociations

PRÉ-REQUIS

- TOEIC 600
- Homogénéité des niveaux par groupe

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Savoir établir un bon premier contact ;
- Réussir à obtenir des informations en relançant efficacement la conversation et en posant des questions ouvertes ;
- Savoir convaincre en gérant les objections et en y répondant (méthode du win-win) ;
- Connaître les différences culturelles

PROGRAMME

« NEGOCIER EN ANGLAIS »

Session 1 : Préparer son argumentaire

Etablir les objectifs, la stratégie et les rôles
Orientation vers la personne ou orientation vers l'objectif ?
Les présentations des participants et les premiers pas
Jeu de rôle sur la première phase
Grammaire : les conditionnels

Session 2 : Proposer un ordre du jour

Contrôler le déroulement des négociations
Suite des étapes et transitions
Le langage de la négociation
Présenter ses positions; le rôle de l'écoute ; souligner l'importance de la relation

Session 3 : Clarifier ses positions

Fermeté et souplesse
Marquer l'intérêt pour les positions adverses (win-win)
Le langage diplomatique et ses limites (tact et tactique)
Jeu de rôle : établir ses positions

NEGOCIER EN ANGLAIS

Session 4 : Gérer la situation

Respecter l'adversaire / partenaire
Eviter les critiques personnelles
Rester ouvert sans perdre de vue les objectifs spécifiques
Prévenir les situations conflictuelles
Orienter vers un travail collaboratif
Gérer les personnes difficiles

Session 5 : Ecouter les propositions adverses / Faire les siennes

Etre positif et encourageant autant que possible dans ses réponses
Faire des contre-propositions
Emotions ou neutralité?
Reconnaître un obstacle pour mieux le dépasser

Session 6 : «Donnant donnant »

Garder le cap dans la difficulté
Comment et quand exercer la pression
Jouer sur toute la gamme des conditions
Le rôle de l'imagination
Jeu de rôle : lâcher un peu, prendre un peu

Session 7: Conclusion d'un accord

Récapituler les points importants
Se mettre d'accord sur la suite des événements
"Win-win" vs "win-lose"
Clôre sur une note positive

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Méthodes pédagogiques

- Interventions de plusieurs professeurs anglo-saxons
- Approche communicative et participative
- Mise en place d'une dynamique de groupe proche de celui de l'entreprise pour une utilisation en milieu professionnel
- Simulations - jeux de rôles- situations filmées en contexte-Travail personnel
- Constitution d'un glossaire par métier et par secteur

Moyens pédagogiques

- Livres de cours, livres d'exercices
- CDs, CD ROMS, DVDs
- Documents authentiques
- Centre de ressources multimédia

EVALUATIONS

- Initiale : Audit linguistique individuel LANGAGE FORUM (évaluation orale et écrite sur les 4 compétences de la langue : expression/ compréhension orales et écrites)
- Lors de la formation : Mini-test en fin d'unités et reporting sur la participation dans le dossier pédagogique
- Finale : Test de fin de stage qui reprend pour l'essentiel ce qui a été vu en cours de formation. Les résultats sont traduits sur l'échelle de niveaux LANGAGE FORUM.

NEGOCIER EN ANGLAIS

- Remise d'un rapport fin de stage et d'une attestation de présence

DUREE

21 heures réparties en 7 sessions de 3 heures /6 heures par semaine sur 3,5 semaines

PRIX REMISE

Inter entreprises :

441,00 € *net de taxes*

Intra entreprise :

1.890,00 € *net de taxes*

En option : Inscription TOEIC

75€ *net de taxes*