



## **Formation – Anglais de la Négociation**

### **Objectifs :**

Connaître les techniques et le vocabulaire spécifique pour négocier en anglais

### **Prérequis :**

Niveau B1 ou plus (Référence CECRL)

### **Certifications possibles :**

BRIGHT Anglais, CLOE, LILATE ou TOEIC

Niveau attendu en fin de formation : B2 ou C1 (Référence CECRL)

### **Durée de Formation :**

Nous proposons des forfaits de 10H, 15H, 20H, 25H 30H, 40H ou 50H de cours particuliers sur mesure et individualisés.

1 heure de formation = 1 heure de cours particulier

Nous pouvons adapter la durée de la formation de façon individualisée, n'hésitez pas à nous contacter.

### **Modalités :**

Toutes nos sessions de formation se présentent sous forme de cours particuliers à distance ou dans notre centre, 121 Boulevard Murat 75016 Paris.

Un même formateur vous suit tout au long de la formation.

L'apprenant dresse son calendrier de formation avec son formateur de manière complètement individualisées

Toutes nos formations sont éligibles au CPF.

Notre centre peut accueillir les personnes à mobilité réduite.

## Déroulé Pédagogique :

Cette formation **d'anglais Négociation** vous permettra d'aborder les points essentiels de la négociation en anglais :

### **1. Préparer sa négociation :**

- Connaître le milieu du commerce international : *multinationals, SME, LLC, PLC, LTD, intercultural communication and networking...*
- Connaître les coutumes du pays avec lequel on négocie : *intercultural compétences, intercultural teams, management styles...*
- Aspects multiculturels rencontrés lors d'une négociation : *adapting to cross-cultural situations, negotiation styles, working with mediators...*
- Apprentissage des mots-clés, terminologies et expressions les plus utilisées en négociation : *positive positions, negative positions, concessions and trade-offs, deadlock and mediators, checking the deal...*
- Comment préparer et organiser sa négociation : *needs and objectives, bargaining positions, fallback positions, roles and responsibilities, opening the negotiation...*
- Les différentes tactiques de négociation : *principled negotiations, team negotiations, multiparty negotiations, adversarial negotiations, commitment tactics, take-it-or-leave-it negotiation strategies, bluffing...*
- Questionnaire sur votre style de négociation.
- Le rôle des questions lors d'une négociation : *"What is the situation on... ?" "What did you have in mind regarding... ?" "What are we looking at in the way of...?" etc.*
- Théorie de négociation : les « mauvaises ruses » et comment y faire face : *conflict resolution and conflict settlement, mediation, inaction, yielding, contending, problem-solving, follow-up and implementation, multilateral negotiations...*
- Anticiper les objections et préparer les réponses : *expressions with "if" and "unless," conditional statements...*

### **2. Améliorer sa communication en négociation :**

- Commencer une négociation : *probing questions, conditional tenses...*
- Reframing et écoute active : *probing for hidden interests, seeing the problem through a new lense, from "you" and "me" to "we," paraphrasing, reported speech, hypothetical statements...*
- Savoir comprendre les attentes de son interlocuteur : *active listening, non-verbal cues, questioning techniques, paraphrasing and summarizing...*

- Savoir argumenter : *“That may be right, but...,” “I see it a little differently.” “Yes, I am absolutely in favor of that option.” “Up to a point we could accept that, but...”*
- Contrôler ce qui a été compris et savoir résumer et reformuler : *note taking, negotiation agendas, paraphrasing and summarizing...*
- Savoir trouver des compromis : *“We would be able to...?” “Would you be willing to...?” “We may accept your offer on condition that...”*
- Savoir communiquer par téléphone.
- Apprendre à conclure son entretien : *“Let me just go over...” “As far as X is concerned...” “We still have the question of X to settle.” “We’ll draw up a contract based on those points.” “I think that covers everything.”*
- Jeux de rôle en anglais pour pratiquer des négociations en temps réels.

### **3. Votre entreprise et votre travail :**

- Description en anglais : *headquarters, logo, company, firm, SME, corporation, freelance, partnership, privatization, corporate ladder...*
- Situation économique : *stock, share price, index, turnover, gains, losses, trade surplus, trade gap, GDP, boom and bust, peaks and troughs...*
- Concurrence : *customers, client base, competitors, rivals, key players, pricing, distributing, products, promotions, packaging, market penetration...*
- Environnement commercial : *the sales floor, sales team, in-office sales, remote sales, B2B and B2C sales, incentive-based sales...*

Jeux de rôle, mises en situations et exercices adaptés aux besoins professionnels de l'apprenant définis lors de l'audit...

### **Supports pédagogiques :**

Livres :

[Oxford's English for Negotiating](#)

[Macmillan's Business Grammar and Vocabulary Series](#)

[Oxford's Business Result Series](#)

En ligne :

[OneStopEnglish](#)

[LinguaHouse](#)

[TeachEnglish](#)

**Contrôle des acquis.**

**TESTS BLANCS DE LA CERTIFICATION CHOISIE**