LANGUES

Négocier en anglais

Maîtriser le vocabulaire de la négociation et apprendre les différentes techniques d'argumentation.

DURÉE	TARIF	GROUPE	FORMAT
20 heures	2 000 € HT par groupe (intra)	5 participants max.	En présentiel

Objectifs

- Maîtriser le vocabulaire de la négociation
- Apprendre les techniques d'argumentation
- Prendre la parole lors de jeux de rôle
- Savoir présenter son entreprise

Prochaine session

Dates : nous contacter

Toulouse et sa périphérie

Session sur-mesure possible →

Modalités

PRÉREQUIS
Niveau intermédiaire

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE
Active, différenciée et actionnelle

ÉVALUATION DES ACQUIS
Évaluation continue et sommative

VALIDATION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation

Plus d'infos sur cette formation →

Programme détaillé

1 Maîtriser le vocabulaire de la négociation

- Acquérir le vocabulaire propre au secteur d'activité
- Développer un argumentaire
- Reformuler un propos
- Convaincre, suggérer, refuser, accepter, conclure, etc.

2 Apprendre les techniques d'argumentation

- Connaître la culture professionnelle anglo-saxonne
- Établir un climat de coopération
- Savoir gérer les différentes étapes d'une négociation

Envie d'en savoir plus ? Contactez notre conseiller formation
Nicolas Weckerlin · 07 68 40 08 95 · nweckerlin@lesclesdelagestion.fr