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

Durée : 20 heures

Organisation : en présentiel. Possibilité d'organiser la session en distanciel synchrone

Prérequis : niveau intermédiaire

Méthode pédagogique : active, différenciée et actionnelle

Validation des acquis : évaluation continue et sommative

Maximum de participants : 5

Tarif intra : 2 000 € HT / groupe

Prochaine session

Nous contacter
Lieu : Toulouse et sa périphérie

Session sur-mesure possible

Objectifs

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

www.lesclesdeslagestion.fr

Mise à jour : 16/09/2025

Négocier en anglais

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

Renseignements et inscription

Nicolas Weckerlin
07 68 40 08 95
nweckerlin@lesclesdelagestion.fr

les clés de la gestion
FORMATIONS