



Mise à jour : 15/06/2026

## Négociateur en anglais

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

### 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

### 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.lesclesdelagestion.fr](http://www.lesclesdelagestion.fr)

### Renseignements et inscription

Nicolas Weckerlin  
07 68 40 08 95  
[nweckerlin@lesclesdelagestion.fr](mailto:nweckerlin@lesclesdelagestion.fr)

 les clés de la gestion  
FORMATIONS