

Négocier

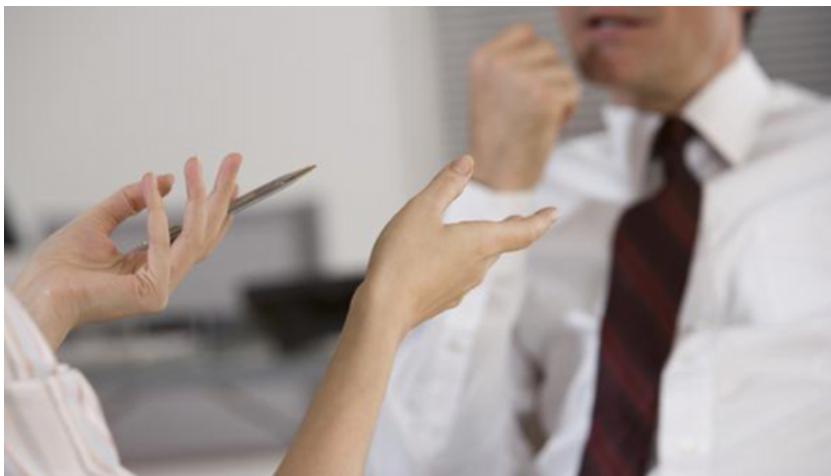
(russe, chinois, arabe)

Objectifs de la formation

Acquérir les compétences linguistiques pour mieux préparer, mener puis conclure une négociation. Comment créer une ambiance positive ? Présenter ses arguments ? Reformuler ses idées ? Gérer une situation conflictuelle ? Autant de questions qui trouveront réponse au cours de cette formation pratique et concrète.

Méthode mobilisée

- Formation pratique et concrète.
- Approche communicative et opérationnelle.
- Mise en situation, jeux de rôle, simulations basées sur le milieu professionnel de l'apprenant.
- Utilisation des outils interactifs et supports audio et visuels adaptés à la formation des adultes.



Notre approche

- « Approche métier » : Nos formations sont construites sur les scénarii que vous rencontrez quotidiennement dans la vie professionnelle.
- « Approche coaching » : Nous utilisons les outils issus du coaching. Ils sont le fondement de nos méthodes d'apprentissage et favorisent l'acquisition des connaissances ainsi que la mise en pratique concrète au sein de l'univers de l'apprenant.



UNE QUESTION? UN PROJET DE
FORMATION ?
NOUS SOMMES À VOTRE ÉCOUTE AU
06 85 88 71 74



PRÉREQUIS
Niveau B1



DURÉE
MODULE À PARTIR
DE 10H



FORMULES
Rythme intensif,
semi-intensif,
extensif, sur-
mesure



PUBLIC
Toute personne
souhaitant améliorer
ses qualités de
négociateur



À LA FIN DE LA FORMATION, VOUS
SAUREZ

- ✓ Déterminer clairement les objectifs à atteindre
- ✓ Définir la stratégie
- ✓ Structurer son plan de négociation
- ✓ Expliquer clairement sa position
- ✓ Communiquer





UNE QUESTION? UN PROJET DE
FORMATION ?
NOUS SOMMES À VOTRE ÉCOUTE AU
06 85 88 71 74



PLAN

Programme de la formation

Acquisitions du vocabulaire de base, de champs lexicaux, d'expressions.

- Planifier et préparer la négociation en fonction de ses capacités linguistiques actuelles.
- Déterminer des objectifs.
- Introduire la négociation, se présenter - créer une ambiance positive rapidement.
- Convenir des objectifs, d'une procédure et d'un planning.
- Présenter des informations, des arguments, la politique de sa société.
- Solliciter et exprimer des réactions.
- Reformuler et clarifier des idées.
- Conclure la négociation, définir ce qui doit être fait, les responsabilités futures.
- Gérer une situation conflictuelle.
- Tenir compte des éléments interculturels dans la négociation.

Compétences

A la fin de la formation, vous aurez acquis dans la langue cible les compétences pour :

- Déterminer clairement les objectifs à atteindre
- Définir la stratégie
- Structurer son plan de négociation
- Expliquer clairement sa position
- Communiquer

MODALITÉ D'ÉVALUATION

- En amont de la formation: test oral et écrit individuel afin de déterminer le niveau d'expression et de compréhension orales et écrites.
- Au cours de la formation : pendant les séances, à mi parcours et à froid afin d'évaluer sa progression.
- Evaluation finale : certification externe et évaluation interne sous forme de quizz, jeux de rôle (capacité à s'exprimer et à se faire comprendre dans la langue cible : planification des tâches, appels téléphoniques, etc.) et de la rédaction de documents professionnels (qualité rédactionnelle, choix de vocabulaire, etc).



VALIDATION

- Rapport de fin de stage
- Evaluation téléphonique en fin de formation
- Certification : DCL (arabe) ou Bright (chinois, russe)



Cliquez ici pour consulter le prix de cette formation