

# **Savoir négocier**

## **Dans une langue étrangère.**

### **Perfectionnement des techniques de communication.**

#### **Anglais du commerce, de la vente et du tourisme.**

#### **Objectifs de la formation.**

- Éliminer les lacunes grammaticales.
- Acquérir un discours fluide et précis.
- Acquérir le vocabulaire commercial anglais et les expressions liées à la vente.
- Effectuer une présentation commerciale en anglais avec confiance et clarté.
- Améliorer ses compétences linguistiques des affaires pour présenter et vendre.

#### **Programme de la formation\***

\* Le contenu pourra être modifié en fonction des besoins spécifiques des participants.

- Développer des méthodologies dans une langue du commerce, présenter l'activité de l'entreprise et ses produits, rédiger et répondre à des lettres, email, bons de commande, une proposition commerciale etc.
- Échanger en face à face et au téléphone, prospecter . Acquérir les expressions des présentations,
- Bien maîtriser les différentes structures grammaticales employées dans les documents juridiques, participer à des salons internationaux.

#### **Participer à des réunions et négociations .**

- savoir poser des questions et écouter, formuler ses idées et arguments, repérer les phrases clés dans le discours de votre interlocuteur.

- développer son argumentaire : suggérer, justifier, accepter, refuser, marchander, convaincre, réagir et répondre aux objections, conclure.

## Public concerné

Les commerciaux, responsables commerciaux ou toute personne travaillant dans le domaine de la commercialisation de prestations ou de produits..

## Méthodes pédagogiques

- Révision grammaticale ponctuelle, avec alternance d'explications théoriques et d'exercices pratiques en situation.
- Entraînement à l'oral par le biais de jeux-de rôles, études de cas, simulations et dialogues guidés.
- Analyse de textes & d'articles de journaux liés directement au domaine du marketing. Les participants seront encouragés à apporter des documents authentiques où possible.

## Moyens pédagogiques et supports.

Documentations papier et vidéos et vocabulaire individualisés suivant spécificité de l'entreprise.

Méthode d'appropriation tuteurée et de restitution validée par des mises en situations (Jeux de rôle, Prise de parole, Argumentations contradictoires ..etc). Laboratoire de langues.

- Formation modulaire, intra ou inter-Entreprises, éligibles au plan de formation des entreprises ou/et au CPF.

- **Heure groupe 65 € HT.**

- **Cette formation existe aussi en Italien et Allemand.**

- **Et pour tous autres niveaux : A1 – A2 - B1 – B2 - C1.**