

# Réussir une négociation en anglais

Pour aboutir aux meilleurs accords possibles avec vos partenaires étrangers.



## Objectifs

- Comprendre l'approche anglo-saxonne des négociations.
- Améliorer la communication entre francophones et anglophones lors de situations de négociation.
- Acquérir des automatismes pour être à l'aise face à un interlocuteur s'exprimant dans sa langue maternelle.



## Personnes concernées

- Tout professionnel devant conduire des négociations dans un contexte international, notamment : dirigeants, directeurs export, responsables commerciaux, chargés d'affaires...
- Niveau requis : pratique courante de l'anglais dans le contexte professionnel.



## Méthodes pédagogiques

- Exercices d'assimilation.
- Mini jeux de rôles.
- Mise en situation d'une négociation complète avec deux équipes.
- Supports écrits : "set pieces", "course file" et CD.
- Séances de groupes de 8 participants au maximum.



## Contenu

### 1. Avant le stage

- Briefing téléphonique avec le formateur pour préciser vos attentes.
- Travail personnel en auto-apprentissage à partir d'un manuel et CD audio : "starting, questioning, attacking, defending, bridging, redirecting, ending..."

### 2. Pendant le stage

- Les différentes approches de la négociation (anglo-saxonne versus latine).
- Les techniques de questionnement, de reformulation et de persuasion.
- Préparer une négociation (objectifs, stratégie, déroulement...).
- Mise en pratique pour acquérir les bons réflexes tout en gardant son propre style.



### Durée

• 2 jours  
Lieu : Grex

### Prix net de taxes

• 750 € par personne\*.

### Dates

• 27 et 28 mai 2010.

\*Les entreprises adhérentes à Grex bénéficient d'une remise de 10 %.