

# Négociateur pour convaincre en anglais

Référence : 7-LA-NEG

Durée : 3 Jours

## Objectifs

- Être capable d'adapter son style de négociation à son client et à sa nationalité
- Adopter un comportement gagnant
- Acquérir une ouverture culturelle

## Prérequis

- Niveau B2 intermédiaire minimum

## Public

- Commerciaux, acheteurs, et tout autre fonction susceptible de négocier en anglais

## Moyens pédagogiques

### METHODES PEDAGOGIQUES

- Travail d'échange avec les participants sous forme de réunion-discussion. Méthode participative et active. Alternance d'apports théoriques et pratiques. Mises en situation, jeux de rôles, pratique.
- Utilisation de cas concrets issus de l'expérience professionnelle.
- Validation des acquis par des questionnaires, quiz d'auto-positionnement, tests d'évaluation, mises en situation et/ou jeux pédagogiques.
- Remise d'un support de cours.

### SUIVI ET EVALUATION

- Feuille de présence signée en demi-journée.
- Evaluation des acquis tout au long de la formation.
- Questionnaire de satisfaction.
- Attestation de fin de stage remise à chaque apprenant.

### MOYENS TECHNIQUES (si animation en présentiel)

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation, équipée d'ordinateurs, d'un vidéo projecteur, d'un tableau blanc et de paperboard.

### ANIMATION A DISTANCE

- A l'aide d'un logiciel comme Teams, Zoom etc.... un micro et éventuellement une caméra pour l'apprenant.
- Suivez une formation en temps réel et entièrement à distance. Lors de la classe en ligne les apprenants interagissent et communiquent entre eux et avec le formateur.
- Les formations en distanciel sont organisées en Inter-Entreprises comme en Intra-Entreprise.
- L'accès à l'environnement d'apprentissage (support de cours) ainsi qu'aux preuves de suivi et d'assiduité (émargement, évaluation) est assuré.

### ORGANISATION

- Les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h00 sauf horaires spécifiques spécifiés en amont de la formation.

### ACCESSIBILITE

- Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont

## Programme

### 1. Préparer l'entretien de négociation

- Connaître la culture de son interlocuteur
- Se familiariser aux us et coutumes de négociation du pays
- Faire une découverte du client et de sa société
- Evaluer les enjeux de la négociation commerciale
- Anticiper les objections et préparer les réponses

### 2. Négocier efficacement

- Justifier sa position
- Chercher des compromis en cas de conflit
- Connaître ses arguments pour une stratégie commerciale
- Repérer les attentes de son interlocuteur
- Faire face aux objections et trouver les réponses
- Défendre avec conviction son offre initiale
- Adopter et faire valider une attitude gagnant/gagnant

### 3. Conclure son entretien de vente

- Rappeler les différents points énoncés dans la négociation
- Repérer les signaux d'achat de son interlocuteur
- Faire valider son offre de façon simple et professionnelle

## Prochaines sessions inter-entreprises

invitées à nous contacter directement avant le début de la formation, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation au 03 25 80 08 64 ou par courriel [secretariat@feep-entreprises.fr](mailto:secretariat@feep-entreprises.fr) .

#### MODALITES D'INSCRIPTION

- Pour vos inscriptions, contactez-nous par téléphone au 03 25 80 08 64 ou par courriel [secretariat@feep-entreprises.fr](mailto:secretariat@feep-entreprises.fr). En fonction de vos disponibilités, de celles du formateur ou selon les plannings inter-entreprises et sous réserve de places disponibles, le délai pour la réalisation de la formation est habituellement d'un mois (en moyenne).

#### PROFIL FORMATEUR

- Nos formateurs sont des experts dans leurs domaines d'intervention.
- Leur expérience de terrain et leurs qualités pédagogiques constituent un gage de qualité.

### Choisir AGINIUS

C'est choisir la **proximité** avec une capacité d'intervention dans 100 villes en France et 45 centres accueillant les interentreprises.

C'est choisir la **compétence** avec plus de 300 experts dans différents domaines : une offre de formation de plus de 400 programmes standards, une élaboration sur mesure de programmes spécifiques en fonction de vos besoins en intraentreprises, une clientèle allant au-delà de 5000 entreprises, administrations et collectivités locales.

C'est choisir un **réseau** assurant une réelle capacité logistique avec plus de 200 salles équipées et une capacité d'accueil avec 2000 stagiaires par jour...



Date de modification : 04/2021

[www.feep-entreprises.fr](http://www.feep-entreprises.fr)  
03 25 80 08 64