

International Negotiations in English

Maîtriser la finesse, l'endurance et la rigueur nécessaires pour mener une négociation de manière efficace

- Les techniques linguistiques et culturelles pour avoir un discours de négociateur
- Comment s'imposer face à un anglophone s'exprimant dans sa langue maternelle lors d'une négociation

Ce stage comporte une première séance théorique et une deuxième séance de mise en pratique (simulation d'une vraie négo en équipe).

Les grands thèmes de la partie théorique sont la reformulation (*back, off, on*) et comment calibrer la force d'un message (*hedging, understatement...*). Les exercices traitent aussi: le recadrage, l'argumentation (analogie, métaphore, causalité), les stratégies (gagnant/gagnant, coopérant/conflictuel...), les techniques (*salami/the bigger picture...*), les tactiques (*sideline/Colombo...*), et la formulation rapide de sondages directifs et non-directifs.

Au début de la 2^{ème} séance, nous préparons en équipes une simulation (grille des objectifs, éléments négociables et non-négociables...). Cette simulation est une négociation en entreprise authentique (par exemple, entre un loueur de véhicules et un grand compte). Cette mise en scène peut être filmée pour qu'à la fin de la séance, l'animateur commente la négo, en précisant à chacun les points forts de sa prestation et les pistes de progression à privilégier.



Population cible :

Collaborateurs ayant besoin de négocier

Niveau :

Opérationnel
Niveau repère : 600 TOEIC minimum

Environnement d'apprentissage :

Groupe. Nombre idéal de participants = 6 ou 7 (8 maximum)

Durée / Rythme :

2 journées consécutives ou 2 journées discontinues ou 4 séances d'une demi-journée

Supports pédagogiques :

Kit de phrases type pour négociations.
Manuel d'exercices
Kit de jeux de rôle en équipe

Matériel :

Facultatif : utilisation de caméscope + TV / lecteur vidéo pour filmer les participants

Divers :

Stage faisant partie de la gamme 'Séminaires et ateliers de préparation au travail à l'international'
Formateurs expérimentés en linguistique et en affaires

Prix :

Voir proposition commerciale

Westmill

30, avenue Franklin D Roosevelt 75008 Paris
Tél 01 56 43 37 00 - Fax 01 56 43 37 09

commercial@westmill.net -
www.westmill.net