

NÉGOCIER POUR CONVAINCRE EN ANGLAIS OU TOUTE AUTRE LANGUE ÉTRANGÈRE

Durée

3 jours

Référence Formation

7-LA-INT

Objectifs

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

Participants

Toute personne souhaitant se professionnaliser dans la langue étrangère concernée

Pré-requis

Niveau B2 Intermédiaire minimum

Moyens pédagogiques

Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation équipée d'un vidéo projecteur, tableau blanc et paperboard ainsi qu'un ordinateur par participant pour les formations informatiques.

Positionnement préalable oral ou écrit sous forme de tests d'évaluation, feuille de présence signée en demi-journée, évaluation des acquis tout au long de la formation.

En fin de stage : QCM, exercices pratiques ou mises en situation professionnelle, questionnaire de satisfaction, attestation de stage, support de cours remis à chaque participant.

Formateur expert dans son domaine d'intervention

Apports théoriques et exercices pratiques du formateur

Utilisation de cas concrets issus de l'expérience professionnelle des participants

Réflexion de groupe et travail d'échanges avec les participants

Pour les formations à distance : Classe virtuelle organisée principalement avec l'outil ZOOM.

Assistance technique et pédagogique : envoi des coordonnées du formateur par mail avant le début de la formation pour accompagner le bénéficiaire dans le déroulement de son parcours à distance.

PROGRAMME

- 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

- Négociateur 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

CAP ÉLAN FORMATION

www.capelanformation.fr - Tél : 04.86.01.20.50

Mail : contact@capelanformation.fr

Organisme enregistré sous le N° 76 34 0908834

[version 2023]



- 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