

NÉGOCIER POUR CONVAINCRE EN ANGLAIS OU TOUTE AUTRE LANGUE ÉTRANGÈRE

Durée	3 jours	Référence Formation	7-LA-NEG
-------	---------	---------------------	----------

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

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

