

Négocier avec un fournisseur en anglais

Objectifs de formation

- Gérer toutes les étapes d’une négociation en anglais

Objectifs pédagogiques

- Perfectionner son anglais pour négocier efficacement en anglais.
- Acquérir un vocabulaire approprié et utile afin d’intervenir de façon pertinente

Durée : 2 jours - 14 Heures

Mise à jour le : 16 juin 2026

Présentiel : Présentiel ou classe virtuelle

Tarifs :

1120 €

Dates :

Les 22, 23 Octobre 2026

Les 07, 08 Décembre 2026

Les 25, 26 Février 2027

Les 26, 27 Avril 2027

Les 17, 18 Juin 2027

Prérequis

- Connaissances de base en Anglais

Public

- Tout public amené à négocier avec des fournisseurs étrangers

Programme

Préparer la négociation

- Formuler les idées et construire un argumentaire en anglais
- Construire une phase de découverte : questionnaire en anglais

L'entretien de négociation

- Savoir se présenter
- Ecouter activement
- Savoir reformuler et faire préciser les idées de son interlocuteur

- Développer son argumentaire
- Convaincre avec les bons mots
- Gérer efficacement les objections
- Imaginer des solutions qui permettent d’atteindre un compromis

Conclure l’entretien

Prendre congé

Modalités pédagogiques

- Alternance d’apports théoriques et pratiques
- Exercices d’applications construits à partir des informations transmises par le commanditaire
- Travail en sous-groupe
- Document de synthèse remis à l’issue de la formation
- Matériel : aucun

Modalités d'évaluation des acquis

- En amont de la formation : recueil des attentes, réunion de cadrage
- Pendant la formation : Test, QCM, cas pratiques, mises en situation
- En aval de la formation : évaluation à chaud, évaluation à froid.

Financement

- OPCO sous conditions
- Entreprise
- Individuel

Dates et horaires

- Intra-entreprise en concertation avec l’entreprise
- Inter-entreprises, selon planning de formation ORDIA
- Horaires de 8h30 à 12h00 et de 13h00 à 16h30

Le bâtiment est accessible aux personnes à mobilité réduite (PMR), pour tout autre handicap, nous contacter pour mise en place des moyens de compensation. Les services proposés sont accessibles à tous sous couvert :

- que l’information soit transmise suffisamment en amont aux équipes afin de permettre la mise en place des moyens de compensation
- que les moyens de compensation n’appartenant pas au centre puissent effectivement être mis en place (interface de communication…)
- que la formation envisagée soit compatible avec le handicap.

Référent handicap et personnel sensibilisé

Prévention des ruptures de parcours en formation

- Création d'un climat bienveillant et inclusif dès le démarrage pour favoriser l'implication de chacun.
- Identification des niveaux et besoins individuels afin d'adapter le rythme et les explications (tour de table).
- Méthodes pédagogiques variées (démonstrations, cas pratiques, échanges collectifs) pour maintenir l'attention et l'intérêt.
- Questions fréquentes de la part de l'intervenant/e et valorisation des apports des participant·e·s pour renforcer l'engagement.
- Temps de reformulation ou appui individuel si nécessaire afin d'éviter le décrochage.
