



# Réussir une négociation 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

**Code référence :** 194356

**Durée :** 2 jours - 14 Heures

**Présentiel :** Présentiel ou Classe virtuelle

**Tarifs :**

Réf : 194356

Tarif ACO de branches :

560 € au lieu de : 1120 €

**Dates :**

Les 24 et 25 Avril 2025

ou Les 12 et 13 Juin 2025

## 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

---

### Vous êtes adhérent/e à l'OPCO AKTO ?

Bénéficiez des formations jusqu'à 100% de prise en charge\*

Renseignez-vous auprès de votre conseiller AKTO ou Inscrivez-vous directement en ligne de puis ce lien <https://espaceformation.akto.fr/fiche-formation/194356/1>

\*Coût pédagogique négocié, retrouvez les règles de prise en charge de votre Branche sur le site internet de AKTO <https://www.akto.fr/financer-une-formation/regles-de-prise-en-charge>

### Vous n'êtes pas adhérent/e à l'OPCO AKTO ?

Vous pouvez aussi accéder à ces formations\*

Renseignez-vous auprès de notre équipe !

\*Coût pédagogique non négocié

---

## 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
-

## 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
-