

Public concerné :

Cadres internationaux
appelés à communiquer
professionnellement en
anglais

Pré-requis:

Anglais courant exigé

**Nombre de
participants :**

5 maxi

Développer ses talents de négociateur en anglais

Objectif général

Améliorer ses techniques de négociation face à des partenaires étrangers et être plus à l'aise pour conduire et participer à une réunion en anglais.

Contenu du stage

- Animer une présentation en anglais: concevoir sa présentation, se préparer, animer devant un auditoire
- Mener et prendre part à une réunion : préparer, animer et suivre la réalisation des actions
- Négocier à l'international : quel négociateur êtes-vous ? influencer et convaincre en anglais, répondre aux objections et gérer les tensions, verrouiller l'issue d'une négociation

Approche pédagogique et supports

- Pédagogie interactive
- Mise en situation
- Pratique orale constante
- Echanges
- Exercices
- Remise d'un support pédagogique

Compétences développées

Savoir-faire attendu en fin de stage

- Approfondir sa compréhension par l'écoute
- Améliorer son expression orale
- Convaincre ses interlocuteurs et négocier avec plus d'aisance et de facilité à l'international
- Conduire, et animer des réunions en anglais

Indicateurs de l'application des acquis

- Conduite de réunions internationales.
- Négociations internationales améliorées

Durée :
2 jours + 1

Lieu :
Sur place

Formateur :
Externe

Préparation et suivi de stage

Avant la formation

- Le formateur s'entretient avec le stagiaire pour évaluer son niveau