

Manager : Négociateur à l'international en anglais

LANGUES
ETRANGERES

Objectif

- Acquérir les techniques permettant de réussir ses négociations à l'international.

Public

- Tout chef d'entreprise, commercial et responsable vente qui souhaite communiquer et négocier avec des clients potentiels, des intermédiaires ou des partenaires commerciaux en anglais.

Niveaux

- Toute personne d'un niveau égal ou supérieur à B1

Programme

Établir le contact

- Se présenter et découvrir ses interlocuteurs (dimension interculturelle)
- Créer un climat de confiance et définir les objectifs

Échanger des informations

- Utiliser le questionnement et l'écoute active pour identifier rapidement les besoins
- Répondre efficacement et avec précision, reformuler
- Identifier les comportements corporels et autres signaux
- Choisir le registre de langue approprié

Le langage de la négociation

- Identifier les points d'accord et de désaccord
- Présenter les points forts de son offre
- Répondre aux objections (reformuler, lever les freins, contre argumenter)
- Obtenir des concessions

Conclure la négociation

- Vérifier, clarifier et conclure l'entretien
- Déterminer les étapes de mise en œuvre et de suivi des décisions prises

Durant cette journée, chaque stagiaire met en place un plan d'action personnalisé pour améliorer sa communication commerciale.

Durée et dates

- **Durée** : une journée de 7 heures, de 9h00 à 12h30 / repas d'affaire / 14h00 à 17h30
- **Date** : mardi 3 juillet 2012

Tarif

- 280 € en exonération de TVA par stagiaire (repas inclus)

Lieux

- Chambre de Commerce et d'Industrie des Côtes d'Armor : **Saint Briec et Lannion**

Contacts

- Monique Le Page – 02 96 75 11 42 – monique.lepage@cotesdarmor.cci.fr
- Sandrine Marcadé – 02 96 78 72 29 – sandrine.marcade@cotesdarmor.cci.fr



POLE FORMATION

