ENGLISH WORKSHOPS - Negotiating with international partners

Langues

16/11/2026

Public et prérequis

Acheteurs, commerciaux, managers et toute personne amenée à négocier avec des partenaires internationaux

Niveau d'anglais B2 du CECRL (test de positionnement recommandé en amont)

Les objectifs

Négocier avec aisance en anglais dans un contexte professionnel international
Structurer son argumentation et défendre ses positions avec assurance
Adapter sa stratégie de négociation aux styles culturels de ses interlocuteurs

Les méthodes pédagogiques et d'encadrement

Le programme repose sur une approche participative, avec des jeux de rôle, des simulations et des exercices interactifs pour favoriser l'apprentissage par la pratique.
La journée s'appuie sur des modèles théoriques et pratiques largement reconnus et utilisés dans ce domaine.

Validation et certification

Attestation

Outils pédagogiques

Supports variés : vidéos, podcasts, articles de presse professionnelle.
Jeux de rôle, simulations et échanges spontanés avec le formateur.
Activités collaboratives.

Contenu de la formation

Préparer sa négociation

Définir ses objectifs, sa marge de manœuvre et ses lignes rouges avant d'entrer en négociation.
Anticiper le vocabulaire et les expressions clés de la négociation en anglais des affaires.
Analyser les enjeux et les intérêts probables de la partie adverse.

Ouvrir la négociation et présenter son offre

Utiliser les formules d'ouverture et de positionnement adaptées à un contexte international.
Présenter son offre avec clarté, structure et conviction.
Établir un climat de confiance dès les premiers échanges.

Argumenter et répondre aux objections

Structurer son argumentaire pour convaincre (caractéristiques, avantages, bénéfices).
Répondre aux objections avec assurance et diplomatie.

RÉFÉRENCE
LANG0111

CENTRES DE FORMATION
Compiègne

DURÉE DE LA FORMATION
7 heures

ACCUEIL PSH
Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Moyens de compensation à étudier avec le référent handicap du centre concerné.

Les + Promeo

• 60 ans d'existence
• Une communauté de 3 100 alternautes
• 24 000 stagiaires formés par an
• 3 500 entreprises qui nous font confiance

• Un accompagnement personnalisé et un contact dédié
• L'expertise professionnelle de tous nos formateurs
• La diversité des diplômes sous accréditation par des partenaires de renom
• Une pédagogie active
• Des infrastructures technologiques et un environnement stimulant

Utiliser les techniques de reformulation et de questionnement pour désamorcer les tensions.

Rechercher un accord gagnant-gagnant

Utiliser les techniques de compromis et de concession pour avancer vers un accord.
Maîtriser les formules pour proposer, contre-proposer et conclure une négociation.
Gérer les situations de blocage ou d'impasse sans dégrader la relation.

Adapter sa négociation aux styles culturels

Distinguer les styles de négociation directs et indirects selon les cultures.
Repérer et éviter les malentendus interculturels les plus fréquents en négociation.

Mise en pratique : simulations de négociations

Négociations simulées (achat, vente, partenariat)
Feedback individualisé du consultant sur la langue, l'argumentaire et la posture.
Construire sa propre « boîte à outils » de phrases et de tactiques de négociation.

Modalité d’évaluation

Évaluation qualitative par le formateur : points forts, axes de progression, conseils personnalisés pour transférer les acquis en situation professionnelle.