Négocier

Détail de la formation

(anglais, FLE, espagnol, italien, allemand, polonais)

V4 - Sept 2026



Objectifs de la formation

Permettre à tout professionnel d'acquérir les compétences linguistiques pour mieux préparer, mener puis conclure une négociation, créer une ambiance positive, présenter ses arguments, reformuler ses idées, gérer une situation conflictuelle.

Public

Toute personne souhaitant améliorer ses qualités de négociateur.

Prérequis

Niveau B1.

Durée

Modules à partir de 15 heures, le contenu sera étoffé en fonction de la durée.
Rythme intensif, semi-intensif ou extensif – sur mesure.

Méthode mobilisée

Formation pratique et concrète, approche communicative et opérationnelle.
Mise en situation, jeux de rôle, simulations basées sur le milieu professionnel de l'apprenant.
Utilisation des outils interactifs et supports audio et visuels adaptés à la formation des adultes.

Notre approche

Nos intervenants étant natifs connaissent la négociation efficace pratiquée dans le pays de référence et utilisent les outils issus du coaching. Ils sont le fondement de nos méthodes d'apprentissage et favorisent la participation des apprenants ainsi que la pédagogie inversée.
Travail sur les supports de l'apprenant est conseillé.

Programme de la formation

Acquisitions du vocabulaire de base, de champs lexicaux, d'expressions.
Planifier et préparer la négociation en fonction de ses capacités linguistiques actuelles, déterminer des objectifs.
Introduire la négociation, se présenter - créer une ambiance positive rapidement, convenir des objectifs, d'une procédure et d'un planning.
Présenter des informations, des arguments, la politique de sa société.
Solliciter et exprimer des réactions. Reformuler et clarifier des idées.
Conclure la négociation, définir ce qui doit être fait, les responsabilités futures.
Gérer une situation conflictuelle, tenir compte des éléments interculturels dans la négociation.

Modalités d'évaluation

- En amont de la formation : test oral et écrit individuel afin de déterminer le niveau d'expression et de compréhension orales et écrites.
- Evaluation finale : certification externe et évaluation interne sous forme de quizz, jeux de rôle (capacité à s'exprimer et à se faire comprendre dans la langue cible : planification des tâches, appels téléphoniques, etc.) et de la rédaction de documents professionnels (qualité rédactionnelle, choix de vocabulaire, etc.)

Aptitude

Capacité de synthèse
Flexibilité
Capacité d'écoute
Facilité à s'exprimer en public
Capacité à gérer son stress et ses émotions

Validation

- Suivi de l'exécution : Feuille de présence signée des stagiaires et du formateur et attestation de formation individuelle. Compte rendu pédagogique. Bilan de fin de formation
Rapport de fin de stage
- Certification : en option, nous contacter

Compétences acquises lors de la formation

A la fin de la formation vous aurez acquis les compétences pour déterminer clairement les objectifs à atteindre, définir la stratégie, structurer votre plan de négociation, expliquer clairement votre position et communiquer

Délai d'accès

Réponse par téléphone ou e-mail, dans les 48h suivant votre demande de contact.
Envoi d'un devis/contrat/convention de formation sous 48h.
Démarrage session : dès validation des différentes parties

Lieux & accessibilité

accessible aux personnes à mobilité réduite
Dans nos locaux : 12 rue de Bourgogne (entrée rez-de-chaussée)
57070 METZ
Dans votre entreprise
Par Visio conférence