

# MAÎTRISER LA NÉGOCIATION EN ANGLAIS "MASTERING NEGOTIATIONS IN ENGLISH"

*Des ateliers interactifs d'une journée*

## Les avantages de cet atelier

Pour une entreprise internationale, la capacité des équipes à négocier en anglais est primordiale. Les collaborateurs sont sans doute de bons négociateurs en français, mais en anglais plusieurs problèmes se présentent et vos équipes ont peut-être des difficultés à:

- réagir assez rapidement et de manière assez convaincante pour être efficace dans la négociation
- comprendre toutes les nuances et subtilités de ce que disent leurs interlocuteurs anglophones
- avoir le réflexe d'utiliser le vocabulaire et les structures grammaticales appropriés
- gérer les comportements difficiles et agressifs
- identifier rapidement les sensibilités interculturelles qu'il faut absolument respecter pour aboutir à une négociation réussie
- communiquer avec la confiance et la force de persuasion nécessaires pour arriver au résultat souhaité

Cambridge Training Institute a créé l'atelier "**Mastering Negotiations in English**" afin de permettre à vos collaborateurs de disposer des connaissances, des compétences, de l'expertise et de la confiance nécessaires pour obtenir les résultats souhaités dans chaque négociation. Le but de cet atelier est simple: fournir à vos équipes les outils et les techniques nécessaires pour communiquer et négocier de façon efficace et convaincante, quelle que soit la situation. Vos équipes apprendront le langage et les techniques de négociation qui permettent de transformer des situations de conflit en solutions mutuellement satisfaisantes. Ils pourront acquérir les principes de base, les stratégies et le vocabulaire permettant de créer des situations de "gagnant-gagnant" et de développer des accords bénéfiques et pérennes pour votre organisation.

## Le profil des participants

Tous les collaborateurs qui sont appelés à négocier en anglais, que ce soient des négociations régulières ou occasionnelles, en externe (clients, fournisseurs, régulateurs) ou en interne. Si vous êtes non-anglophone et que vous souhaitez renforcer votre capacité (ou celle de votre équipe) à négocier en anglais avec succès, cet atelier vous est destiné. Il permettra de renforcer votre confiance et d'améliorer votre performance, non seulement à votre profit, mais aussi à celui de l'entreprise dans son ensemble.



Le niveau d'anglais requis est pré-intermédiaire, soit B1 sur l'échelle CECR.

## La structure et le programme

Ces ateliers offrent un mélange dynamique de discussions, de jeux de rôle et de simulations de situations de négociation – le tout destiné à fournir des exemples, des conseils, des astuces et des stratégies pour améliorer la capacité des participants à négocier en anglais. Pour les ateliers organisés sur la base "inter", les principaux thèmes abordés sont les suivants:

- ✓ **Knowing exactly what makes effective negotiations** - les caractéristiques des bon négociateurs et les avantages de bien préparer et de faire des recherches avant une négociation (BATNA).
- ✓ **Communication styles** - créer la bonne impression, construire un rapport interpersonnel, savoir dire ce qu'il faut au bon moment.
- ✓ **Setting objectives and trade-offs** - définir clairement ce qui est "non négociable" et les points où une certaine flexibilité est possible. Comprendre les objectifs de l'autre.
- ✓ **Cultural awareness** - comprendre les sensibilités interculturelles et les modus operandi de différentes nationalités.
- ✓ **Structuring** - faire des propositions, accepter des concessions, être réactif et novateur.
- ✓ **Creating win-win situations** - savoir développer des stratégies "gagnant-gagnant" pour les deux parties.
- ✓ **Non-verbal communications skills** - savoir écouter, utiliser les silences, interpréter le comportement des parties prenantes.
- ✓ **Dealing with challenges** - savoir surmonter les objections et les situations difficiles, contrôler ses émotions, gérer les stratégies agressives de l'autre partie.
- ✓ **How to close the negotiation and get the best outcome** - savoir identifier les signes qu'un bon accord est proche et clôturer la négociation de manière satisfaisante pour tous.

Pour les ateliers sous forme de parcours "en intra", le contenu sera développé sur mesure pour être spécifique à l'environnement commercial et opérationnel de votre entreprise.

### La méthodologie

Chaque atelier met en œuvre un processus en trois étapes afin de créer un cycle d'apprentissage efficace

- ✓ Explication claire et concise du langage, ainsi que des principes et des théories à maîtriser
- ✓ Mise en pratique des connaissances acquises par le biais de discussions, de séances de questions/réponses, de jeux de rôle et simulations de situations réelles
- ✓ Retour d'expérience constructif sur performance des participants, identification des points forts et des points à améliorer

### Les consultants-formateurs

Nos consultants-formateurs bénéficient d'une longue expérience, non seulement dans le secteur professionnel et dans l'enseignement des compétences de communication à des non-anglophones, mais également dans l'utilisation de nouvelles technologies. Ils mettront à profit leur propre expérience du monde des affaires et apporteront une véritable valeur ajoutée pour contextualiser chaque atelier et l'adapter aux besoins spécifiques des participants.



**Cambridge Training Institute**  
Effective International Communications

## Programme

**09.00 - 10.30**

Introduction  
What are your negotiating experiences and what are the challenges?  
What makes a successful international negotiation and negotiator?

### Coffee break

**10.45 - 12.30**

Approaching the negotiation the vocabulary, phrases and specific language  
Proposals, rejecting, counter proposals and bargaining  
Buying time in the negotiation  
Understanding and using body language  
Cultural sensitivities introduction

### Lunch break discussion of cultural sensitivities

**13.30 - 15.15**

Dealing with deadlock, difficult negotiations bargaining creatively,  
knowing your BATNA  
Language for closing the deal  
Preparing for your negotiation

### Coffee break

**15.30 - 17.00**

Preparing for your meeting  
Negotiating role-play  
Post role-play analysis; points to improve your effectiveness  
Wrap up and presentation of Cambridge Training Mastering International Negotiations pack