

Formation : Négociateur en anglais (niveau B2/C1)

Negotiating Effectively

Formation pratique - 2j - 14h00 - Réf. EGI

Prix : 1090 € H.T.

NEW

Savoir négocier en anglais constitue un atout majeur dans le monde professionnel d'aujourd'hui. Cette formation intensive vous permet de développer une communication fluide, nuancée et persuasive dans des situations de négociation complexes. Vous apprendrez à défendre vos positions, conclure des accords équilibrés et interagir avec diplomatie dans un environnement multiculturel. Grâce à des mises en situation concrètes, vous gagnerez en aisance et en impact dans vos échanges professionnels en anglais.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- ✓ Avancer des arguments nuancés lors d'une discussion
- ✓ Élaborer un argumentaire de vente pertinent et évaluer objectivement d'autres propositions
- ✓ Formuler des recommandations à destination d'un groupe
- ✓ Concilier des points de vue pour une décision concertée lors d'une réunion

Public concerné

Cadres, managers, chefs de projet et professionnels souhaitant améliorer leur anglais dans un contexte professionnel exigeant.

Prérequis

Avoir un niveau en anglais minimum équivalent au niveau B2 du CECRL.

Le participant doit pouvoir :

- comprendre le contenu essentiel dans un texte complexe, y compris une discussion technique dans sa spécialité
- communiquer avec aisance et spontanéité avec un locuteur natif
- s'exprimer de façon claire et détaillée sur différents sujets, émettre un avis sur un sujet d'actualité et argumenter

Un test de vérification de ce prérequis sera réalisé auprès de notre partenaire le British Council après inscription. Celle-ci ne sera définitive qu'après validation de ce test.

PARTICIPANTS

Cadres, managers, chefs de projet et professionnels souhaitant améliorer leur anglais dans un contexte professionnel exigeant.

PRÉREQUIS

Avoir un niveau en anglais minimum équivalent au niveau B2 du CECRL.

Le participant doit pouvoir :

- comprendre le contenu essentiel dans un texte complexe, y compris une discussion technique dans sa spécialité
- communiquer avec aisance et spontanéité avec un locuteur natif
- s'exprimer de façon claire et détaillée sur différents sujets, émettre un avis sur un sujet d'actualité et argumenter

Un test de vérification de ce prérequis sera réalisé auprès de notre partenaire le British Council après inscription. Celle-ci ne sera définitive qu'après validation de ce test.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et

Partenariat



Cette formation est dispensée par ORSYS en association avec le British Council, l'agence britannique internationale dédiée aux domaines de l'éducation et des relations culturelles.

Méthodes et moyens pédagogiques

Travaux pratiques

Affiner la prononciation pour la clarté des propos, s'exercer à capter l'attention de ses interlocuteurs, développer la capacité à exprimer une certitude ou un doute de manière nuancée et convaincante. Animation en anglais exclusivement pour une immersion maximale.

Modalités d'évaluation

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Programme de la formation

1 Avancer une idée

- Employer un vocabulaire adapté
- Travailler l'usage de l'impératif pour capter l'attention

Travaux pratiques

Présentation d'un argumentaire de vente

2 Présenter des arguments clairs et nuancés

- S'exercer à exprimer une opinion de manière claire et structurée
- Pratiquer la compréhension orale et écrite dans un contexte de prise de décisions en milieu professionnel

Travaux pratiques

Entraînement par le biais de jeux de rôles

3 Donner son avis sur les propositions formulées

- Formuler, accepter ou refuser une proposition en mobilisant un langage professionnel et adapté
- Adapter sa prononciation et son intonation pour capter l'attention et susciter l'adhésion

Travaux pratiques

Jeux de rôle et simulations

en aval pour valider les compétences acquises.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

4 Mener une réunion pour obtenir un consensus auprès des différentes parties prenantes

- S'exprimer avec diplomatie
- Parvenir à conclure un accord

Travaux pratiques

Jeux de rôle et simulations

Solutions de financement

Plusieurs solutions existent pour financer votre formation et dépendent de votre situation professionnelle.

Découvrez-les sur notre page [Comment financer sa formation](#) ou [contactez votre conseiller formation](#).

Horaires

Les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 14h à 17h30.

Les participants sont accueillis à partir de 8h45. Les pauses et déjeuners sont offerts.

Pour les formations de 4 ou 5 jours, quelle que soit la modalité, les sessions se terminent à 16h le dernier jour.

Dates et lieux

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 4 juin, 3 sep., 26 nov.