

**Public concerné :**

Cadres internationaux  
appelés à communiquer  
professionnellement en  
anglais

**Pré-requis:**

Anglais courant exigé

**Nombre de  
participants :**

5 maxi

## Développer ses talents de négociateur en anglais

**Objectif général**

Améliorer ses techniques de négociation face à des partenaires étrangers et être plus à l'aise pour conduire et participer à une réunion en anglais.

### Contenu du stage

- Animer une présentation en anglais: concevoir sa présentation, se préparer, animer devant un auditoire
- Mener et prendre part à une réunion : préparer, animer et suivre la réalisation des actions
- Négocier à l'international : quel négociateur êtes-vous ? influencer et convaincre en anglais, répondre aux objections et gérer les tensions, verrouiller l'issue d'une négociation

### Approche pédagogique et supports

- Pédagogie interactive
- Mise en situation
- Pratique orale constante
- Echanges
- Exercices
- Remise d'un support pédagogique

### Compétences développées

#### Savoir-faire attendu en fin de stage

- Approfondir sa compréhension par l'écoute
- Améliorer son expression orale
- Convaincre ses interlocuteurs et négocier avec plus d'aisance et de facilité à l'international
- Conduire, et animer des réunions en anglais

### Indicateurs de l'application des acquis

- Conduite de réunions internationales.
- Négociations internationales améliorées

**Durée :**  
2 jours + 1

**Lieu :**  
Sur place

**Formateur :**  
Externe

### Préparation et suivi de stage

**Avant la formation**

- Le formateur s'entretient avec le stagiaire pour évaluer son niveau