



inlingua ENTREPRISES

modules thématiques en anglais

NEGOTIATING

Module "Basic" en 3 sessions

| | |
|---------------------------------|---|
| 1 Ouvrir une négociation | Se présenter / Engager la conversation avec les participants Décrire l'ordre du jour / Faire référence aux sujets abordés S'informer sur les besoins / Reformuler pour vérification |
| 2 Dans le vif du sujet | Faire des propositions / Préciser des modalités Développer des conditions liées à des offres / Réagir à ces offres Accepter, refuser / Discuter les termes d'un compromis |
| 3 Trouver un accord | Résumer les points de l'accord / Identifier les points importants Décrire les actions à entreprendre / Convenir d'arrangements écrits Prendre date pour les futurs contacts |

Module "Complete Autonomy" en 6 sessions

| | |
|----------------------------------|--|
| 1 Planter le décor | Se présenter / Souhaiter la bienvenue / Engager la conversation Exprimer les premières impressions et opinions personnelles Clarifier l'ordre du jour / Mettre les points clés en relief |
| 2 Lancer la négociation | S'informer sur les besoins / Reformuler pour vérification Faire référence aux points déjà abordés Fixer des échéances, évoquer de futurs contacts |
| 3 Dans le vif du sujet | Faire des propositions / Préciser des modalités Développer des conditions liées à des offres / Réagir à ces offres Accepter, refuser / En expliquer les raisons |
| 4 Surmonter les obstacles | Préciser les raisons spécifiques d'un désaccord Décrire les problèmes / Suggérer des changements d'ordre du jour Faire pression / Discuter les termes d'un compromis |
| 5 Trouver un accord | Résumer les points de l'accord / Identifier les points importants Décrire les actions à entreprendre / Convenir d'arrangements écrits Attribuer des responsabilités par écrit |
| 6 Réussir une négociation | Préparer une stratégie en fonction des données prévisibles Les principales techniques de négociation Interpréter les signaux et le langage corporel |