

INTITULE DE LA FORMATION

« LES FONDAMENTAUX DE LA NEGOCIATION EN ANGLAIS »

Durée totale de la formation : 20 heures – 5 modules de 4h - **Lieu :** En Visio sur Zoom
Nb de participants maximum à la formation : 10 - **Budget de la formation :** 1200 € HT par participant
Intervenant : Anne-Françoise Blotin

Public concerné :

Professionnels du tourisme

Pré requis :

Participer ou encadrer des négociation en langue anglaise dans tout type de structures, en face à face ou par téléphone

Objectifs de la formation :

- Maîtriser les concepts fondamentaux liés à la négociation en langue anglaise après en avoir étudié et compris les principes

Moyens techniques et outils mis à disposition :

Formation animée en Visio sur Zoom sous forme de classe virtuelle

Accès à l'espace formation du site

Moyens et méthodes pédagogiques :

Apports théoriques animés en formation à distance en salle virtuelle - Support formateur partagé - Support de formation envoyé par mail. Pédagogie active et participative.

Evaluation tout au long de la formation lors de la pratique orale et Evaluation finale par exemple par le biais de QCM ; (10 mn par module à l'oral et 15 mn de questionnaire en fin de formation) et Mises en situation : jeux de rôle d'un entretien de négociation - simulations d'appels téléphoniques

Moyens d'évaluation des acquis mis en œuvre :

Questionnaire d'attentes individuelles envoyé par mail avant la formation

Test de connaissances d'entrée en formation pour évaluer le niveau d'anglais en négociation

Validation des acquis : Réalisation et validation des mises en situation professionnelle

Envoi d'une évaluation de la formation / Remise d'une attestation de formation

Contact :

Pour obtenir des renseignements sur cette formation, merci de contacter Sylvie Da Silva par téléphone au 0178090605 ou par mail contact@travelpformations.fr

Modalités d'inscription et délais d'accès à notre formation :

Pour vous inscrire à notre formation, merci de contacter avant le début de la formation : Sylvie Da Silva par téléphone au 0178090605 ou par mail contact@travelpformations.fr pour obtenir votre bulletin d'inscription.

Complétez-le et envoyez-le par courriel à : contact@travelpformations.fr

Un questionnaire, un CV ou toute autre pièce peuvent vous être demandés afin que nous puissions nous positionner sur votre niveau à l'entrée de la formation.

Une fois votre inscription validée, nous vous adresserons la convention de formation et une convocation vous sera envoyée par mail 1 semaine avant le début de la formation.

En cas de subrogation de paiement, un accord du financeur doit nous être parvenu avec le début de la formation.

Accessibilité aux personnes handicapées :

La loi du 5 septembre 2018 pour la « liberté de choisir son avenir professionnel » a pour objectif de faciliter l'accès à l'emploi des personnes en situation de handicap. Notre organisme tente de donner à tous les mêmes chances d'accéder ou de maintenir l'emploi. Nous pouvons adapter certaines de nos modalités de formation, pour cela, nous étudierons ensemble vos besoins. Pour toutes questions, merci de contacter Sylvie Da Silva au 0178090605 ou par mail contact@travelpformations.fr

PROGRAMME DE LA FORMATION

« LES FONDAMENTAUX DE LA NEGOCIATION EN ANGLAIS »

Introduction (30 min) :

Présentation de l'environnement Zoom, de la formation (objectifs, programme et organisation), du formateur et tour de table des participants. Débriefe du test de connaissances d'entrée en formation (questions / réponses)

MODULE 1 (3h30) : Préparer et appréhender la négociation en anglais

- Faire son « homework » et rassembler les différents éléments de la négociation
- Formuler les idées et arguments
- Mémoriser les points forts que l'on souhaite mettre en avant

MODULE 2 (4h) : Les étapes de la négociation (le déroulement)

- Savoir écouter activement et repérer les phrases clés dans le discours de son homologue
- Savoir reformuler et faire préciser la pensée de son interlocuteur
- Comment faire de son interlocuteur un allié ?
- Développer son argumentaire
- Apprendre à convaincre
- Traiter les objections
- L'expression non-verbale, « body language »

MODULE 3 (4h) : Les techniques de vente (SERVICE)

Sourire
Elargir l'offre
Réagir vite
Valoriser le produit
Informer
Créer la fidélité
Entretenir la relation

MODULE 4 (4h) : Conclure la négociation par un accord

- Imaginer des solutions qui permettent d'atteindre un consensus
- Conclure l'entretien

MODULE 5 (4h) : Mises en situation

Pratique de l'entretien de négociation « face to face » ou au téléphone en utilisant les fondamentaux expliqués pendant la formation et se concentrer sur le « body language »

Jeux de rôle en utilisant les méthodes expliquées et enseignées.