

ANGLAIS PROFESSIONNEL : REUSSIR VOS NEGOCIATIONS

PUBLIC VISÉ

Tout public
Plan de développement des compétences
Contrat ou période de professionnalisation

NIVEAU

Niveau de sortie : niveau du CECRL

NATURE DE LA VALIDATION

Validation de la formation : attestation des acquis de formation

DUREE

Durée moyenne : contenus et durées individualisés.
Durée en centre : 21 heures
Durée hebdomadaire moyenne : 20h / semaine

DATES PREVISIONNELLES

Session ouverte toute l'année.

LIEUX DE FORMATION

GMTE77
Lycée Jean MOULIN
6 avenue Jean Moulin
77200 TORCY
gmte77@ac-creteil.fr
Tél : 01 60 37 38 71

CONTACT

Christiane Dupuy
gmte77.torcy@ac-creteil.fr

TARIFS

Nous consulter

OBJECTIFS

Négocier en situation : Suivre une conversation et exprimer une opinion, participer à une conversation téléphonique. Présenter en détail une personne, un projet, une activité ou un lieu.

- Communiquer de façon autonome avec des natifs (y compris lors de réunions)
- Exprimer un argument et défendre une opinion
- Faire une présentation professionnelle (projet, produit, service), rédiger et traduire un courrier
- Comprendre et utiliser les médias (presse écrite, Internet).

PRE-REQUIS

Positionnement : pédagogique.
Positionnement linguistique : formation accessible à partir du niveau B1 du CECRL
Niveau d'entrée : B1 du CECRL

MODALITES DE RECRUTEMENT

Contactez le Greta qui propose la formation
Inscriptions du 19/04/2014 au 31/12/2020 au Lycée Jean MOULIN à TORCY.

MODALITES PEDAGOGIQUES

Tous nos parcours de formations aux langues étrangères sont entièrement individualisés, en fonction du niveau de départ et de l'objectif à atteindre.
Un choix de modalités pédagogiques : cours particuliers en face à face, cours par téléphone, travail en laboratoire multimédia, ateliers de communication en groupe de niveau
Un suivi individualisé et une attestation de compétences en fin de parcours
Cours du jour
Entreprise
Formation individualisée mixte : cours en présentiel, activités en ligne tutorées (FOAD), accompagnement personnalisé.

CONTENUS

- ▶ Préparation de la négociation : savoir entrer en contact avec ses interlocuteurs avant la négociation.
- ▶ Vocabulaire spécifique à la négociation : prix, remises, délais, moyens de paiement
- ▶ Exprimer son accord, son désaccord en utilisant le niveau de langage approprié.
- ▶ Aspects inter-culturels.
- ▶ Structures grammaticales nécessaires en situation de négociation (comparatifs, auxiliaires modaux...).
- ▶ Possibilité de passer les tests du Bulats ou Toeic