



Formacode : 15234



## ANGLAIS PROFESSIONNEL : REUSSIR VOS NEGOCIATIONS

### PUBLIC VISÉ

Tout public  
Plan de formation / CIF  
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 en centre : 21 heures  
Durée hebdomadaire moyenne : 20h / semaine

### DATES PREVISIONNELLES

Session ouverte toute l'année.

### LIEUX DE FORMATION

GMTE77  
Centre GRETA MTE 77  
Montereau - Campus  
5 rue du Châtelet  
77130 Montereau-Fault-Yonne  
Tél : 01 64 32 91 62

### CONTACT

Sabrina Baaziz

### 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 31/12/2015 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  
FOAD

### 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