

## ANGLAIS PROFESSIONNEL : REUSSIR VOS NEGOCIATIONS

### PUBLIC VISÉ

Tout public  
Plan de développement des compétences  
Individuels payants

### 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 : 24 heures  
Durée hebdomadaire moyenne : 8h / semaine

### DATES PREVISIONNELLES

Session ouverte toute l'année.

### LIEUX DE FORMATION

GMTE94  
Lycée Robert SCHUMAN  
2 RUE DE L'EMBARCADERE  
94220 Charenton le Pont  
gmte94@ac-creteil.fr  
Tél : 01 41 79 35 22

### CONTACT

Stéphanie Delisle  
gmte94.schuman@ac-creteil.fr

### TARIFS

Nous consulter  
[Voir nos conditions générales de ventes](#)

### 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

Un entretien individuel.  
L'élaboration d'un plan de formation individualisé.  
Inscription tout au long de l'année au Lycée R. Schuman de Charenton le Pont

### MODALITES PEDAGOGIQUES

Un choix de modalités pédagogiques : cours particuliers en face à face, travail en laboratoire multimédia, ateliers de communication en groupe de niveau.  
Un suivi individualisé.  
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