



Objectifs

- Présenter une approche à la préparation, aux tactiques et aux stratégies de négociation en allemand.
- Les méthodes de reformulation « re-framing » et d'écoute active sont abordées et pratiquées.

Programme

Préparer sa négociation :

- Connaître le milieu du commerce international.
- Connaître les us et coutumes du pays avec lequel on négocie.
- Aspects multiculturels rencontrés lors d'une négociation.
- Apprentissage des mots-clés, terminologies et expressions les plus utilisées en négociation.
- Comment préparer et organiser sa négociation.
- Les différentes tactiques de négociation.
- Questionnaire sur votre style de négociation.
- Le rôle des questions lors d'une négociation.
- Théorie de négociation : les « mauvaises ruses » et comment y faire face.
- Anticiper les objections et préparer les réponses.

Améliorer sa communication en négociation :

- Commencer une négociation, utilisation du conditionnel « tentative language ».
- Re-framing et écoute active.
- Savoir comprendre les attentes de son interlocuteur.
- Savoir argumenter.
- Contrôler ce qui a été compris et savoir résumer et reformuler.
- Savoir trouver des compromis.
- Savoir communiquer par téléphone.
- Apprendre à conclure son entretien.
- Jeux de rôle en allemand pour pratiquer des négociations en temps réels.

PASSAGE DE LA CERTIFICATION BRIGHT :

Le passage de l'examen Bright vous permettra de mesurer votre niveau sur la base d'un standard international. L'examen Bright mesure le niveau d'allemand dans un contexte professionnel. Le résultat va de 1 à 5 et s'aligne sur les niveaux européens du CECL (Cadre Européen Commun de Référence pour les Langues).

- Connaissances grammaticales et lexicales (vocabulaire courant, expressions idiomatiques) : identifier et comprendre les principales structures grammaticales et lexicales de la langue et savoir les interpréter dans un contexte afin d'être capable de les utiliser de manière appropriée.
- Compréhension audio-orale : compréhension générale de l'oral, compréhension d'un dialogue, comprendre une interaction entre locuteurs natifs, comprendre en tant qu'auditeur, comprendre des annonces et instructions orales, comprendre des émissions de radio et des enregistrements
- Compréhension écrite (lue) : compréhension générale d'un texte, lire et comprendre le courrier, lire un texte afin de repérer/identifier des informations spécifiques, lire afin d'interpréter des opinions et comprendre une argumentation, comprendre des instructions afin d'agir de manière appropriée
- Lexique professionnel, expressions-type des contextes professionnels : capter le sens général d'une communication en langue cible, comprendre des instructions techniques afin d'agir de manière appropriée, participer à des échanges professionnels en face-à-face et à distance, suivre les échanges entre participants lors d'une réunion/négociation, conférence téléphonique ou visioconférence, comprendre des exposés/conférences, ainsi que toute communication audio-visuelle concernant son métier ou centres d'intérêt professionnels, identifier les informations générales et/ou techniques d'un courrier, d'un courriel ou d'un document rédigé dans la langue cible, ainsi que les opérations à réaliser en situation professionnelle.



Public visé

Toute personne souhaitant apprendre la langue.

Pré-requis

Avoir des connaissances préalables en allemand.

Méthodes Pédagogiques

- Formation face à face avec un formateur certifié, expérimenté et natif.
- Mises en situation et jeux de rôle
- Utilisation de supports numériques innovants
- Méthode affirmative : notions théoriques enseignées
- Méthode participative : appliquer la théorie à la pratique.

Modalités d'évaluation

Evaluation à chaud et à froid
Des exercices permettant d'effectuer une auto-évaluation et la mise en pratique.

Durée et tarif

Durée à déterminer selon les besoins

Prix de base : 45€ HT puis en fonction du volume
Inscription via le site www.moncompteformatio.n.gouv.fr

Délai d'accès selon le financeur.

Lieu

En présentiel, dans nos locaux à Norroy-Le-Veneur ou dans votre entreprise, possible à distance

7 Rue Jean-Louis Etienne –
57140 NORROY-LE-VENEUR
Tel : 06 66 54 08 02 – SIRET
80919787400013
Organisme de Formation
enregistré sous le N° 41
5703554 57