

---

# Programme de Formation

---

## Négociateur en italien

---

### Organisation

---

**Durée :** 10 heures

**Mode d'organisation :** À distance

---

### Contenu pédagogique

---



#### **Public visé**

Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant perfectionner son italien pour négocier efficacement



#### **Objectifs pédagogiques**

Développer vos compétences linguistiques à l'oral et à l'écrit, et notamment :

Maîtriser le vocabulaire spécialisé lié à la négociation commerciale

Développement de la fluidité

Travailler les techniques de négociation

Apprendre à poser des questions pertinentes

Attester votre niveau à l'issue de la formation grâce à la certification CLOE

Cliquer sur le lien ci-après pour connaître tous les détails sur votre certification CLOE :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6439/>



#### **Description**

- Préparation de la négociation : Définir les objectifs et les attentes des deux parties.
- Ouverture de la négociation : Apprendre à entamer la négociation, présenter les sujets à discuter.
- Expression des besoins et attentes : Exprimer clairement ses intérêts, besoins et attentes, tout en utilisant un langage persuasif et professionnel.
- Réponses et objections : Gérer les objections et contrecarrer les arguments de manière diplomatique tout en maintenant un ton constructif.
- Compromis et solutions : Apprendre à formuler des solutions alternatives et proposer des compromis, tout en préservant ses objectifs.
- Clôture de la négociation : en réaffirmant les points d'accord et en clarifiant les étapes suivantes.



#### **Prérequis**

Le niveau minimum requis pour obtenir un certificat CLOE est A2 selon le Cadre Européen Commun de



Référence en Langues (CECRL).

Avant l'entrée en formation, un audit linguistique et pédagogique est réalisé pour définir votre niveau et en fonction de vos attentes, valider vos objectifs :

**- Analyse des besoins**

Il s'agit d'une analyse permettant de comprendre votre utilisation actuelle de la langue dans des situations professionnelles données, ainsi que de déterminer vos attentes et vos objectifs.

**- Audit (écrit)**

Ce questionnaire sous forme de QCM permet d'évaluer vos connaissances théoriques écrites de la langue (lexique, temps et grammaire).

**- Audit (oral)**

L'évaluation orale, d'une durée de 15 minutes, vise à déterminer votre niveau global de communication et d'interaction à l'oral. Elle est réalisée par téléphone ou en distanciel en fonction de vos disponibilités.

Retrouvez dans votre espace client, l'ensemble de vos résultats.

Connectez-vous sur :

**[www.360competences.fr](http://www.360competences.fr) - rubrique "Testez-vous".**



### ***Modalités pédagogiques***

Approche communicative comprenant des mises en situation pour développer ses qualités de négociateur



### ***Moyens et supports pédagogiques***

Des références de documentation en rapport avec le projet seront proposées aux stagiaires dans ce parcours de formation.



### ***Modalités d'évaluation et de suivi***

Attestation de fin de formation

Passage de la certification CLOE

Durée, rythme selon vos disponibilités

Formations conviviales, interactives et animées par des formateurs expérimentés

Programme sur mesure établi en fonction de votre niveau de départ et de vos objectifs

Spécificités métiers sur demande (Commercial, assistantat commercial, transport, ressources humaines, achats, médical, tourisme, etc...)