
Programme de Formation

Négocier en allemand

Organisation

Durée : 20 heures

Mode d'organisation : À distance

Contenu pédagogique



Public visé

Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant perfectionner son allemand 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/6436/>



Description

- Préparation de la négociation : Savoir planifier et structurer une négociation en ALLEMAND, en définissant les objectifs et les attentes des deux parties.
- Ouverture de la négociation : Apprendre à entamer la négociation, présenter les sujets à discuter et établir un climat de confiance.
- 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.
- Vocabulaire clé de la négociation : Acquérir des expressions et du vocabulaire spécifiques aux processus de négociation.



- Clôture de la négociation : Savoir conclure une négociation en réaffirmant les points d'accord et en clarifiant les étapes suivantes, ainsi que la formalisation par écrit.

★ **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- 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...)