

Business Negotiation in English : Maîtrisez l’art de convaincre en contexte international

Lien : https://maroc-performance.com/formation/business-negotiation-in-english-maitrisez-lart-de-convaincre-en-contexte-international

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
AA173

CATÉGORIE
Anglais des Affaires au Quotidien

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Maîtriser le vocabulaire de la négociation en anglais
- Développer une communication fluide et professionnelle
- Préparer et structurer une négociation efficace
- Argumenter et convaincre en anglais
- Gérer les objections avec aisance
- Conclure des accords de manière claire et précise
- Améliorer la communication interculturelle
- Gagner en confiance dans les échanges professionnels

👥 POUR QUI ?

- ✔ Commerciaux et responsables commerciaux
- ✔ Acheteurs et responsables achats internationaux
- ✔ Managers et cadres en relation avec des partenaires étrangers
- ✔ Ingénieurs et chefs de projet internationaux
- ✔ Toute personne amenée à négocier en anglais dans un contexte professionnel

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Fondamentaux de la négociation en anglais

- Vocabulaire clé de la négociation
- Structures linguistiques essentielles
- Différences culturelles dans la négociation

2 / Préparation de la négociation

- Analyse des besoins et objectifs
- Préparation des arguments
- Anticipation des objections

3 / Techniques d’ouverture de négociation

- Présenter son offre en anglais
- Créer un climat de confiance
- Maîtriser les premières impressions

4 / Argumentation et persuasion

- Techniques de persuasion en anglais
- Structurer ses arguments efficacement
- Utilisation du langage diplomatique

5 / Gestion des objections

Maroc Performance

- Comprendre et répondre aux objections
- Reformulation et clarification
- Maintenir une communication positive

6 / Techniques de closing

- Conclure une négociation efficacement
- Expressions clés pour finaliser un accord
- Validation des termes contractuels

7 / Communication interculturelle

- Styles de négociation selon les cultures
- Erreurs fréquentes à éviter
- Adaptation du discours

8 / Jeux de rôle et simulations

- Mise en situation réelle de négociation
- Pratique de dialogues professionnels
- Feedback et amélioration continue

Maroc Performance

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

23 au 25 Déc. 2026	Présentiel - Casablanca
10 au 12 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
07 au 09 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
02 au 04 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
04 au 06 Août 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance