

PROGRAMME Négociation B2

Objectifs

Être capable de négocier en «one to one » ou en petit comité, et participer à une négociation en groupe.

COMPÉTENCES

Phase de préparation de la négociation

1. Échanger(oral/écrit) sur l'organisation de la négociation
2. *Lexique* : langage de la négociation

Phase d'ouverture de la négociation

3. Salutations, présentations
4. Discuter des attentes et des besoins
5. Résumer les points de vue et les points de divergences

Phase d'échange de la négociation

6. Faire des propositions et des contre-propositions
7. Accepter et refuser des propositions
8. Demander des explications/des clarifications
9. Reformuler les arguments de son interlocuteur
10. Donner son opinion, argumenter, exprimer son accord ou désaccord
11. Faire des compromis, trouver un consensus

Phase de conclusion de la négociation

12. Résumer les points et finaliser un accord
13. Confirmer les actions à mener
14. Conclure la rencontre