
Programme de Formation

E-Learning : Reflex'English – Negotiations A2/B1

Description

Points Forts

Formation digitale courte, interactive et ciblée pour renforcer son anglais professionnel et ses techniques de négociation à l'oral et à l'écrit. Idéal pour se préparer au TOEIC et gagner en aisance en contexte business.



Public visé

Apprenants de niveau **A2 à B1**, souhaitant développer leur anglais professionnel dans un contexte de **négociation d'affaires**. Formation idéale en complément d'une préparation TOEIC.



Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les mots, verbes et expressions clés utilisés en négociation.
- Utiliser les phrases types pour chaque étape d'une négociation.
- Acquérir des compétences orales et écrites en anglais des affaires.
- Développer les **soft skills** (écoute active, patience, flexibilité) essentielles en situation de négociation.
- Conduire, conclure ou quitter une négociation de manière professionnelle en anglais.

Organisation

Durée : 5 heures

Mode d'organisation : E-learning

Contenu pédagogique



Description

Module 1 : Useful nouns, phrases and verbs

- Introduction à la négociation : définitions, objectifs.
- Lexique fondamental : noms, verbes, expressions utiles.
- Présentation des bases linguistiques à maîtriser pour engager une négociation.

Module 2 : Sentences you can use during a negotiation – Part 1

- Techniques d'entrée en matière : *small talk*, fixer l'agenda, établir une procédure.
- Formuler des propositions et exprimer son point de vue.
- Apprendre à être d'accord ou en désaccord de manière polie.

Module 3 : Sentences you can use during a negotiation – Part 2

- Aller plus loin : suggérer, négocier, demander des clarifications.
- Gérer les désaccords : retarder une décision, refuser sans rompre la relation.
- Finaliser un accord ou conclure un entretien de manière professionnelle.

Module 4 : Useful soft skills and strategies – Part 1

- Préparer efficacement une négociation.
- Construire la relation, écouter activement.
- Développer flexibilité et créativité dans l'approche.

Module 5 : Useful soft skills and strategies – Part 2



- Instaurer la confiance, gérer les émotions.
- Favoriser une situation gagnant-gagnant.
- Prendre la décision finale, conclure ou se retirer.

★ **Prérequis**

Maîtrise de l'anglais de niveau **A2 minimum** (cadre CECRL). Aucun prérequis technique particulier hors accès à un navigateur web compatible.



Modalités pédagogiques

- Exercices concrets
- Cas pratiques
- Quiz d'évaluation des connaissances



Moyens et supports pédagogiques

Formation 100 % digitale, composée de **5 modules interactifs** incluant textes, audios, animations, et exercices pratiques. Approche immersive et progressive centrée sur des situations réelles de négociation.



Modalités d'évaluation et de suivi

- Positionnement en amont de la formation :
 - Un quiz de consolidation des pré-requis sera administré en amont de la formation
- Suivi « pendant » :
 - Feuilles de présence
 - Exercices pratiques
 - Évaluation « fin de formation »
 - Évaluation des acquis en fin de formation
 - Formulaires d'évaluation de la formation
- Évaluation à froid :
 - Suivi post-formation : Questionnaire de satisfaction à j+30