PROGRAMME DE FORMATION

ReflexEnglish Negotiation

Langues

RÉFÉRENCE	VERSION	ÉDITION	DOMAINE
WF-0157	V2026-005	2 novembre 2026	Langues

DURÉE	MODALITÉ	PROGRAMME	SANCTION
5 h	Distanciel asynchrone (e-learning) · Présentiel	3 modules 6 leçons	Attestation et certificat de réalisation

Objectifs pédagogiques

- Préparer une négociation en anglais : objectifs, marge de manœuvre, concessions possibles et formules clés.
- Ouvrir une négociation : créer le lien, proposer un ordre du jour et cadrer l'échange.
- Exposer sa position avec nuance et faire émerger les intérêts de l'interlocuteur par des questions ouvertes.
- Proposer et échanger des concessions sous condition avec le conditionnel et les modaux de politesse.
- Traiter une objection ou une impasse sans rompre l'échange, puis conclure et rédiger le récapitulatif d'accord.
- Adapter sa façon de négocier aux usages de son interlocuteur (style direct ou indirect, rapport au temps).

L'essentiel de la formation

Public visé

Commerciaux, acheteurs, chefs de projet, responsables export et dirigeants de TPE-PME de niveau B1 du CECRL qui doivent négocier en anglais un prix, un délai ou des conditions avec un client, un fournisseur ou un partenaire — public à valider par l'organisme.

Prérequis

Niveau B1 du CECRL en anglais : tenir un échange professionnel courant, proposer et accepter simplement. Un positionnement initial le vérifie ; la leçon « Négocier un accord simple » de la formation socle d'anglais professionnel est proposée en complément si besoin.

Avoir déjà mené ou préparé une négociation en français (vente, achat, partenariat) est conseillé, sans être exigé.

Disposer d'un ordinateur avec haut-parleurs ou écouteurs et micro, et d'une connexion internet.

Modalités et déroulement

Formation à distance, accessible en ligne. Un positionnement ouvre le parcours, puis deux modules : préparer et ouvrir la négociation, puis échanger des concessions et conclure. Chaque leçon commence par une courte vidéo en situation avec des personnages fictifs, puis une fiche de formules avec une séquence modèle annotée ; l'apprenant pratique ensuite sur des négociations simulées à embranchements (l'interlocuteur réagit à ses propositions et à ses concessions), enregistre ses répliques, analyse des échanges ratés et rédige ses récapitulatifs d'accord, avec un modèle commenté après chaque production. Temps de formation consacré aux deux tiers à la pratique. Accompagnement par un formateur par messagerie ; une négociation jouée avec le formateur en visioconférence peut être demandée (sur rendez-vous, hors durée).

Méthodes pédagogiques

- Positionnement en début de parcours
- Apports en vidéo : explications et démonstrations
- Mises en situation et scénarios à décisions
- Quiz et QCM d'auto-évaluation
- Accompagnement et retours du formateur

Moyens pédagogiques et techniques

- Plateforme de formation en ligne, accès individuel à distance
- Vidéos pédagogiques
- Modèles et supports téléchargeables
- Quiz et exercices interactifs en ligne
- Correction des productions sur grille de critères
- Messagerie avec le formateur

Modalités d'évaluation

Positionnement initial (non éliminatoire) ; correction expliquée de chaque entraînement ; mise en situation et quiz à la fin de chaque module ; évaluation finale (négociation simulée complète enregistrée et récapitulatif d'accord rédigé, évalués sur grille par l'apprenant puis par le formateur sur demande, et questions de compréhension corrigées automatiquement). Évaluations internes, rattachées aux niveaux B1-B2 du CECRL pour les situations travaillées : elles ne valent ni certification ni score à un test de langue. Seuil de réussite interne : 70 % des critères de l'évaluation finale.

Sanction

Une attestation de fin de formation et un certificat de réalisation sont remis au participant sous réserve de la réalisation du parcours.

Cette formation n'est pas présentée comme préparant à une certification enregistrée : elle ne comprend ni inscription ni présentation à des épreuves de certification, et n'ouvre droit à aucune délivrance de certification ni au financement par le CPF.

Modalités et délais d'accès

La demande d'inscription peut être effectuée par téléphone, par courrier électronique ou au moyen du formulaire en ligne.

Un entretien ou un questionnaire de positionnement permet de vérifier l'adéquation de la formation avec les besoins, le niveau initial et les prérequis du candidat.

L'inscription devient définitive après validation du dossier administratif, acceptation des documents contractuels et, le cas échéant, confirmation du financement.

Les accès à la plateforme sont généralement activés sous 48 à 72 heures ouvrées après validation complète du dossier.

Les formations à distance sont proposées en entrées et sorties permanentes, sous réserve des délais ou dates imposés par le financeur ou le certificateur.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Vidéos sous-titrées et transcrites ; négociations simulées avec transcription (affichée dès le début pour les personnes sourdes ou malentendantes, l'entraînement oral étant alors adapté avec le référent) ; répliques possibles à l'écrit si l'oral n'est pas accessible ; textes en police lisible, taille réglable ; navigation au clavier. Référent handicap joignable à handicap@will-formation.com pour étudier toute adaptation (durée, supports, outils).

Tarif de la formation

Prix : **430 €**

Financement : prise en charge possible par les organismes financeurs, selon les critères d'éligibilité applicables.

Qualiopi processus certifié

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : ACTIONS DE FORMATION. Certificat QUA25070009.
WILL FORMATION — Société par actions simplifiée à associé unique au capital de 30 000 € — NDA 11757059675 (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État) — SIRET 893 713 180 00014 — 01 85 09 25 99 — info@will-formation.com — www.will-formation.com

Programme détaillé

3 modules, 6 leçons — durée totale 5 h.

01 Positionnement

1. Positionnement — négocier en anglais

02 Préparer et ouvrir la négociation

1. Préparer sa négociation en anglais
2. Ouvrir la négociation et cadrer l'échange
3. Exposer sa position et découvrir les intérêts de l'autre

03 Échanger des concessions et conclure

1. Proposer, concéder sous condition et traiter les objections
2. Conclure et rédiger le récapitulatif d'accord