



Négociation en anglais

Ref 8920145

Négociation en anglais

Formations courtes

Initiation	2 jours (14 heures)	Paris
------------	---------------------	-------

Négocier en anglais avec ses partenaires étrangers

Négocier en anglais s'avère un exercice périlleux et délicat car il faut identifier les risques éventuels dès la phase des pourparlers. Lors de négociations avec des partenaires étrangers, les compétences en anglais sont mises à l'épreuve et ont des conséquences directes sur les engagements signés par l'entreprise.

Objectifs

Négocier des accords avec des partenaires en anglais

Déjouer les pièges de certaines pratiques

Négocier certaines clauses clés des futurs contrats

Pour qui ?

Toute personne amenée à négocier des contrats en anglais à travers son activité et qui souhaite en déjouer les pièges

Code dokélio : 53262

Prérequis

Cette formation nécessite une bonne compréhension orale et écrite de l'anglais courant. Les interventions se font en anglais, le vocabulaire est régulièrement expliqué au cours des échanges avec les participants

Compétences acquises:

Négocier en anglais avec des partenaires
étrangers pour sécuriser ses contrats
futurs

Programme

Quiz amont : pour tester son niveau de connaissances

Negotiating your contracts in English

- Compare the Anglo-Saxon approach with the French approach regarding negotiations
- The concept of misrepresentation and fraudulent concealment in French law
- The value of pre-contractual exchanges: knowing when you are committed, and identifying the consequences of subsequent contracts
- “Contracts” and “deeds”
- The value of unilateral pledges according to the country in question

Master the risks and the limits of your negotiations in English

- Acquire the Anglo-Saxon notions of the contract terms: “express and implied terms”, “conditions”, “warranties”, “innominate terms”....
- Determine the risks incurred concerning a price bid
- Identify the penalties of non-performance of contracts
- “Damages” and “liquidated damages”

Exercise: identification of the risks incurred during negotiation talks in English

Convince in English in order to prepare the key elements of future contracts

- Fix the objectives of the negotiations and the key elements to get across
- Define the issues, the possible leverage and the negotiation context
- Prepare a possible rescue plan when confronted with partner's objections
- Practise the art of questioning and rephrasing
- Make sure of the interlocutors' understanding: confirm agreement, avoid

misunderstandings

- Secure the end of the negotiation
- Master the subtleties of oral English and of the legal repercussions: key-words, standard expressions, false friends....

Role-play: study different tactics of negotiation in English

Quiz aval : pour valider les acquis de la formation et formaliser sa progression

1450€ HT

Prochaines sessions

Paris

01 et 02 avr. 2019

01-04-2019

02-04-2019

17 et 18 oct. 2019

17-10-2019

18-10-2019