Université de Lille

ARTS, LETTRES, LANGUES

Formation courte - Négociation en anglais dans un contexte international

Composante
Faculté des langues, cultures et sociétés

Ouvert en stage
Non

Présentation

La formation Négociation Internationale en Anglais a pour objectif d'apporter aux stagiaires les techniques de négociation dans un contexte internationale et d'interculturalité lié aux affaires.

Elle est destinée à un public qui a peu d'expérience dans le domaine de la négociation internationale avec un niveau d'anglais correct. Il ne s'agit pas d'une formation linguistique.

Les cours se déroulent an anglais mais n'ont pas pour objectif une acquisition de vocabulaire ou grammaire. Cependant, des phrases clés seront proposées pour mener une négociation en anglais, faire des propositions, convaincre et surmonter les éventuelles objections. Cette formation se focalise sur une découverte des techniques de négociation interpersonnelle nécessaires pour faciliter le succès d'une négociation.

La formation s'appuie sur le master LEA parcours Affaires et Négociations Internationales ; elle a donc pour but d'accompagner les cadres travaillant au sein des entreprises françaises et/ou internationales.

Savoir-faire et compétences

Compétences disciplinaires :

• Préparer une négociation : comprendre les enjeux d'une négociation
• Créer une stratégie de négociation : objectifs, style, tactiques
• Pratiquer l'écoute active comme technique de négociation
• Présenter son offre : description et avantages
• Surmonter les objections lors d'une réunion de négociation
• Négocier le prix
• Sortir d'une situation de blocage
• Trouver un accord

Compétences transversales :

• Être capable de travailler en équipe dans un contexte international en mode collaborative
• Être capable de fédérer les partenaires autour d'un projet
• Être capable de surmonter la résistance lors d'une réunion

Organisation

Organisation

31 heures sur 4 journées :
Mercredi 3 juin 2026
Jeudi 4 juin 2026

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 27 avril 2026

Vendredi 5 juin 2026
Samedi 6 juin 2026
de 9h à 17h00

Admission

Modalités d'inscription

Veuillez remplir le formulaire téléchargeable sur le site de la faculté, rubrique Formation continue.

Public cible

Vous êtes acheteur, fournisseur, gestionnaire de projet, chargé de clientèle, coordinateur de la logistique, gestionnaire de stocks, entrepreneur...

A ces différents titres vous êtes amenés à

_Négocier avec des fournisseurs dans différents pays,
_Développer les affaires de votre entreprise à l'international,
_Présenter vos produits et services à une clientèle étrangère,
_Négocier avec les filiales étrangères de votre organisation,
_Finaliser les détails financiers et logistiques d'un contrat de transport,
_Accompagner les services clientèles pour résoudre des difficultés avec des clients étrangers
_Convaincre vos équipes en charge des questions internationales de respecter les exigences et consignes de votre entreprise

Vous avez peu ou pas d'expérience en matière de négociation ou vous souhaitez simplement rafraîchir vos connaissances.

Vous savez négocier en français, mais vous voulez être plus performant sur la scène internationale, en utilisant l'anglais et en tenant compte des aspects interculturels.

Tarifs

720 €

Infos pratiques

Autres contacts

Sandra WALKER
sandra.walker@univ-lille.fr

Gervais ESSAMA ZOH
gervais.essama-zoh@univ-lille.fr

Sarah AMINI
sarah.amini@univ-lille.fr

Lieu(x)

Roubaix IMMD LEA

Campus

Campus Roubaix-Tourcoing

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 27 avril 2026