

OMEGA

OMEGA INFORMATIQUE 130 avenue de Gairaut

Allée des citronniers « Casa Solea » 06100 NICE

Tél : 04 92.09.02.07 Fax : 04 93 98 00 43 Email : berti@omega-info.fr

PLAN DE FORMATION SUR : Langue italien : La Négociation Commerciale

Jour 1

Optimiser la communication en situation professionnelle

La préparation de la négociation

Rassembler les différents éléments de la négociation

Formuler idées et arguments

Mémoriser les points forts que l'on souhaite mettre en avant.

Le déroulement de la négociation

Jour 2

Savoir écouter activement et repérer les phrases clés dans le discours de son homologue

Savoir reformuler et faire préciser la pensée de son interlocuteur

Comment faire de son interlocuteur un allié

Développer son argumentaire - Apprendre à convaincre - Traiter les objections

L'expression non-verbale

Les formules de politesse relatives à l'accueil d'un visiteur

Jour 3

Savoir se présenter, présenter sa société, son activité

Techniques pour introduire une tierce personne auprès de son interlocuteur

Techniques, phrases et situations types, transitions.

Faire patienter, diriger et renseigner un visiteur ou un client

Comment demander de patienter, proposer une boisson ou un magazine

Indiquer le chemin pour se rendre dans un service ou à un point précis

Comprendre les questions, les réponses et les souhaits de son interlocuteur.

Jour 4

Parler des différences culturelles dans le monde des affaires par pays en Europe, et par région du monde .

Imaginer des solutions qui permettent d'atteindre un consensus

Les phrases et les techniques pour prendre congé de son interlocuteur

Conclure l'entretien.

Jour 5

-Travaux pratiques sur tous les points précédents.

Apports d'informations de l'intervenant, mise en pratique sous forme d'études de cas et de mise en situations enregistrées.

Questions et réponses sur les spécificités des stagiaires.

Le Public visé :

toute personne ayant à utiliser la langue ITALIENNE au cours de son activité professionnelle

Les Objectifs :

s'entraîner à la négociation commerciale en langue ITALIENNE et perfectionnement des connaissances à l'écrit et à l'orale.

Acquérir plus d'aisance et de fluidité dans l'expression orale et la prononciation lors des échanges professionnels.

Comprendre et rédiger les documents professionnels types et s'adapter à des interlocuteurs de cultures différentes.

Les Moyens et méthodes:

- Video et TRANSPARENTS SUR LES POINTS FORTS.
- Alternance théorie/pratique.

Les résultats :

- EXERCICES CORRIGES ET NOTES
- Attestation de présence.