



Formation

Négociation en Anglais
pour le développement
international des affaires

Présentation et objectifs

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 en 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.

Programme

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

Publics visés

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.

Modalités d'inscription

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

Informations pratiques

Contacts :

Sandra WALKER
sandra.walker@univ-lille.fr

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

Sarah AMINI
sarah.amini@univ-lille.fr

Tarif unique de la formation :

720 €

Ouverture en Formation Initiale

Durée de la formation :

31 heures sur 4 journées :

Mercredi 3 juin 2026

Jeudi 4 juin 2026

Vendredi 5 juin 2026

Samedi 6 juin 2026

de 9h à 17h00

Lieu de formation :

Campus LEA (651 avenue des Nations Unis, 59058 ROUBAIX,
métro Gare Jean - Lebas)

Date limite de candidature :

Vendredi 23 mai 2026