

Négociation contractuelle en anglais

Public :

Juristes d'entreprise, avocats et collaborateurs de cabinets intervenant sur des contrats internationaux.

Responsables achats, commerciaux et business developers amenés à négocier en anglais.

Managers, chefs de projet et cadres impliqués dans des négociations contractuelles avec des partenaires étrangers.

Toute personne souhaitant perfectionner son anglais juridique et développer ses compétences en négociation internationale.

Prérequis :

Niveau d'anglais intermédiaire à l'oral et à l'écrit pour pouvoir participer activement aux mises en situation.

Connaissances de base en négociation ou en suivi contractuel (souhaitées mais non indispensables).

Durée :

2 jours (14 heures)

Objectifs pédagogiques :

À l'issue de la formation, les participants seront en mesure de :

Utiliser un vocabulaire ciblé et précis adapté aux négociations contractuelles et aux réunions professionnelles.

Introduire nuances et subtilités dans leurs propos afin de renforcer leur crédibilité et leur persuasion.

Développer leur confiance dans les échanges oraux et écrits avec des clients, partenaires et confrères.

Identifier les différences culturelles qui influencent la communication et les négociations internationales.

Mener des simulations de négociations contractuelles en anglais dans des conditions proches de la réalité professionnelle.

Programme :

Approfondir l'anglais contractuel et maîtriser les bases de la négociation

- Panorama du vocabulaire spécialisé en anglais juridique des contrats et de la négociation.
- La négociation contractuelle :
 - Convaincre, exprimer son accord/désaccord.
 - Expressions typiques et idiomatiques.
 - Savoir sortir de l'impasse, proposer des alternatives.

- Bien utiliser les temps conditionnels.
- Révision du vocabulaire lié aux chiffres, délais et montants pour sécuriser ses propos.
- Les pièges de vocabulaire juridique à éviter et les “faux amis” fréquents.
- Exercices pratiques d’expression orale en petits groupes.

Mise en pratique et simulation de négociation

- Développer ses compétences d’écoute active dans des contextes juridiques et contractuels.
- Comprendre les subtilités et les non-dits dans la communication de ses homologues.
- Jeux de rôle et mises en situation :
 - Négociation contractuelle (client/fournisseur, acheteur/vendeur).
 - Réunion de travail ou entretien avec un partenaire.
 - Conseiller et défendre une position en anglais.
- Analyse de textes juridiques en anglais et exercices de compréhension orale (audio, vidéo, documents authentiques).
- Prendre conscience des différences interculturelles et adapter son style de communication.
- Exercices filmés avec débriefing pour renforcer la confiance et améliorer la posture.

Méthodes pédagogiques :

Apports théoriques ciblés : vocabulaire et expressions clés de l’anglais juridique et contractuel, avec supports de référence.

Pédagogie interactive et participative : échanges, discussions dirigées et travail en binômes pour favoriser la mise en pratique immédiate.

Mises en situation et jeux de rôle : simulations de négociations contractuelles et de réunions professionnelles en anglais, avec feedback personnalisé.

Exercices pratiques d’expression et de compréhension orale : entraînement intensif à partir de documents authentiques (textes, extraits audio, vidéos).

Analyse de cas concrets : étude de contrats et d’exemples de négociations réelles pour renforcer la compréhension.

Enregistrements et débriefings : possibilité de filmer certains exercices pour permettre une auto-évaluation et un retour constructif.

Modalités d'inscription :

L’inscription est validée par un entretien téléphonique ou physique.

Modalités d'évaluation :

Le participant doit s’auto-évaluer au début et à la fin de la formation. Cette auto-évaluation est complétée par un questionnaire de fin de formation pour évaluer les compétences acquises durant de la formation et un questionnaire de satisfaction.