



ICB Europe

LES ATELIERS  
**LA NÉGOCIATION « GAGNANT – GAGNANT »**  
NIVEAUX B2 à C2



**Durée :** 4 heures (en intensif)

**Format :** cours collectifs

**Objectif :** analyser et consolider, à travers des études de cas et des mises en situation, l'utilisation d'un langage nuancé qui permet une participation réussie aux négociations

## COMPÉTENCES CLÉS À DÉVELOPPER

### Les indispensables de la négociation

- Ouvrir et clôturer une négociation.
- S'engager dans une négociation.
- Demander une clarification.
- Reformuler les idées.
- Les mots clés : convaincre et être persuasif.
- Présenter les faits et les chiffres, parler des délais.
- Déléguer/donner des instructions.
- Conclure.

### Échanger des idées

- Présenter un nouveau point.
- Interrompre et exprimer son point de vue.
- Mettre en place des hypothèses en utilisant le conditionnel.
- Accepter une idée/une condition.
- Refuser une idée/une condition.