

Atelier 15

## **L'anglais commercial et les négociations B2 à C1\***

*\*test de niveau préalable*

Objectif : (1) s'exprimer de manière efficace dans une réunion avec des clients anglophones tout en tenant compte des différences culturelles et leur éventuel impact sur la réussite de la négociation ; (2) employer le bon registre et les expressions adaptées dans les mails commerciaux

Niveau : B2 à C1

Durée du stage : 10 heures

### Contenu du stage

- Elargir le vocabulaire nécessaire pour le métier de commercial
- Revoir les structures grammaticales indispensables lors d'une négociation (les formes conditionnelles)
- Savoir dialoguer de manière naturelle en utilisant les chiffres (prix, pourcentages, gros chiffres ...)
- Un regard sur les différences culturelles : quels sont les enjeux ?
- Echanger par mail avec le client : employer le vocabulaire adapté au monde des affaires, adopter un registre convenable en se servant des formulations professionnelles.