

## Négociier en espagnol (atelier)

Cette formation à la négociation en espagnol vous apportera la maîtrise des savoirs clés pour mener des échanges constructifs et fluides avec des interlocuteurs hispanophones. Spécificités du langage et des expressions, syntaxe, fonctions, vocabulaire de l'espagnol des affaires, prononciation, vous posséderez les connaissances indispensables.

### OBJECTIFS

- S'approprier les fonctions de communication espagnoles utilisées en négociation
- Perfectionner son aisance verbale pour réussir ses négociations
- Utiliser le vocabulaire adapté à la situation de négociation

### PROGRAMME

#### Le premier contact

- Être capable de comprendre et d'exprimer les salutations, formules de politesse adaptées aux différentes situations
- Savoir s'entretenir sur des sujets de la vie courante
- S'adapter à la communication interculturelle
- Gérer des situations de conflit ou de désaccord
- Intervenir dans des conversations à plusieurs
- Savoir utiliser des expressions de remplacement pour clarifier le sens et ne pas perdre le fil de la discussion

Syntaxe, vocabulaire, conjugaison => Construction de phrases aux formes interrogative, affirmative et négative – Termes techniques liés au domaine professionnel – Données numériques – Elocution, intonation, accent de phrase travaillés pour faire passer le sens voulu

> Exercices oraux à partir de cas pratiques d'entreprise

#### Déroulement et conclusion de la négociation

- Accueillir un visiteur ou un groupe de visiteurs
- Présenter l'organigramme, l'activité, les produits, les développements
- Être autonome pour toute demande d'informations, de renseignements, d'explications
- Comprendre les interventions relevant du conseil, de la négociation, de la persuasion
- Transmettre des informations claires et cohérentes
- Choisir le registre de langage adapté à la situation
- Gérer les appels téléphoniques : émettre et recevoir avec le vocabulaire adapté
- Demander ou donner des précisions
- Répondre à une réclamation
- Savoir reformuler un message lorsqu'il n'est pas compris
- Pouvoir utiliser le langage idiomatique

Syntaxe, vocabulaire, conjugaison => Aspects du présent, passé, futur et conditionnel – Vocabulaire spécifique lié aux communications téléphoniques – Termes décrivant les objets, événements relatifs au contexte professionnel – Élocution, accent, débit pour développer la fluidité verbale

> Mises en situation, exercices oraux avec supports audio et vidéo

 **1 jour**

prix par participant

**480 €HT**

code formation : LA33

option restauration

**18 €** par jour



NOUVEAU



PRESENTIEL

### LES + TANIT FORMATION

- Formation en groupe de 5 personnes de même niveau
- Outils interactifs de formation
- Intervenants natifs hispanophones

### POUR QUI ?

- Toute personne en contact professionnel avec des hispanophones et désirant perfectionner sa capacité à négocier en espagnol

### PRÉ-REQUIS

- Avoir un niveau B1 ou B2 - correspondant au niveau du Cadre Européen Commun de Référence pour les Langues

### SESSIONS

#### Paris

- 22 avr. 2024
- 21 mai 2024
- 24 juin 2024
- 23 sept. 2024
- 28 oct. 2024
- 25 nov. 2024
- 9 déc. 2024

## Évaluation des acquis

- 
- Test de connaissances et exercice oral sur le thème de la formation
- 
- Remise du bilan personnalisé

## STAGE / FORMATION

Intitulé \_\_\_\_\_  
Code \_\_\_\_\_  
Date \_\_\_\_\_ Lieu \_\_\_\_\_  
Prix HT \_\_\_\_\_ + TVA (taux en vigueur de 20%) \_\_\_\_\_ Prix TTC \_\_\_\_\_  
Nombre de repas \_\_\_\_\_ Prix total des repas \_\_\_\_\_

## BULLETIN D'INSCRIPTION

## ENTREPRISE

Raison sociale \_\_\_\_\_  
N° SIRET \_\_\_\_\_ N° TVA \_\_\_\_\_ Effectif \_\_\_\_\_  
Adresse \_\_\_\_\_  
Tél. \_\_\_\_\_ Fax. \_\_\_\_\_

## Responsable Formation

M.  Mme   
Nom \_\_\_\_\_ Prénom \_\_\_\_\_  
Fonction \_\_\_\_\_ Tél.(ld) \_\_\_\_\_  
Email \_\_\_\_\_

## PARTICIPANTS

M.  Mme   
Nom \_\_\_\_\_ Prénom \_\_\_\_\_  
Fonction \_\_\_\_\_ Tél.(ld) \_\_\_\_\_  
Email \_\_\_\_\_

## FACTURATION / FINANCEMENT

Adresse de facturation (indispensable)  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il  
apparaître sur votre facture ?

Oui  Non

Si oui, numéro \_\_\_\_\_

Le financement de votre formation passera-t-il par un OPCA ?

Oui  Non

Numéro de prise en Charge \_\_\_\_\_

Adresse de votre OPCA \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

## RÈGLEMENT

Ci-joint un chèque de \_\_\_\_\_ € TTC  
(à l'ordre de Tanit Formation)

Par virement à notre banque :

**CIC PARIS MOGADOR**

**FR76 3006 6107 4100 0200 8570 337**

**BIC : CMCIFRPP**

Nom \_\_\_\_\_  
Prénom \_\_\_\_\_

Date \_\_\_\_\_

Signature et cachet de l'entreprise (obligatoire)

*Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à Tanit Formation au premier jour de la formation, Tanit Formation se réserve le droit de facturer la totalité des frais de formation au client.*