Tanit Formation
13-15 rue de Calais
75009 PARIS
01 42 855 859
inscription immédiate
www.tanit-formation.fr

Négocier 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, évènements 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

© 2024. Tanit Formation

Tanit Formation
13-15 rue de Calais
75009 PARIS
01 42 855 859
inscription immédiate
www.tanit-formation.fr

Évaluation des acquis

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

© 2024. Tanit Formation

L'expertise multi-domaines pour conjuguer performance et évolution professionnelle

Tanit Formation
excellence only*

Tanit Formation
13-15 rue de Calais
75009 PARIS
01 42 855 859
inscription immédiate
www.tanit-formation.fr

BULLETIN D'INSCRIPTION

STAGE / FORMATION

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

ENTREPRISE

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

Responsable Formation

M. ☐ Mme ☐
Nom
Prénom
Fonction
Tél.(Id)
Email

PARTICIPANTS

M. ☐ Mme ☐
Nom
Prénom
Fonction
Tél.(Id)
Email

FACTURATION / FINANCEMENT

Adresse de facturation (indispensable)

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaitre 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

RÉGLEMENT

☐ 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.

© 2024. Tanit Formation