

EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

NÉGOCIER EN ANGLAIS

INFLUENCER ET CONVAINCRE :
LES GRANDES ÉTAPES

4^e ÉDITION

Maîtriser les techniques et la terminologie

S'adapter à des interlocuteurs étrangers

Conduire/participer à une
négociation en anglais

ISABELLE PERRIN

StudyramaPro
Gestion de carrière
& Efficacité professionnelle

156



NÉGOCIER EN ANGLAIS

4^e ÉDITION

جامعة أمحمد بوقرة - بومرداس
Université M'hamed Bougara - Boumerdes

المكتبة الجامعية

S.M. M. P. R.

رقم

onexp

جامعة أمحمد بوقرة - بومرداس
Université M'hamed Bougara - Boumerdes
المكتبة الجامعية

0144561

Isabelle PERRIN

SOMMAIRE

Avant-propos	7
--------------	---

PARTIE 1

Introduction	
<i>Introduction</i>	9

Fiche 1. Accueillir et se présenter	
<i>Welcoming and introducing oneself</i>	11

- | | |
|---------------------|----|
| • Point grammatical | 13 |
| • Mise en situation | 13 |

Fiche 2. Présenter le produit	
<i>Introducing the product</i>	14

- | | |
|--|----|
| • Généralités / <i>General background</i> | 14 |
| • Test du produit / <i>Product testing</i> | 15 |
| • Lancement du produit / <i>Product launching</i> | 17 |
| • Diffusion du produit / <i>Product introduction</i> | 19 |
| • Rendement du produit / <i>Product performance</i> | 20 |
| • La marque / <i>Brand</i> | 20 |
| • La campagne publicitaire / <i>The advertising campaign</i> | 22 |
| • Mise en situation | 23 |

Fiche 3. Présenter l'entreprise	
<i>Introducing the company</i>	24

- | | |
|---|----|
| • Présenter des chiffres / <i>Introducing figures</i> | 25 |
| • Mise en situation | 28 |
| • Les graphiques / <i>Charts</i> | 28 |
| • Mise en situation | 30 |

PARTIE 2

Négociations

Negotiations

33

Fiche 4. Négocier avec des étrangers **Negotiating with foreigners**

- Les généralités d'usage
- Point grammatical

35

35

37

Fiche 5. Ouverture **Opening**

- Point grammatical
- Les échanges / Exchanges

38

41

41

Fiche 6. Déroulement **Process**

- Généralités / General background
- La stratégie de marketing / Commercial strategy
- L'étude de marché / Market research
- L'analyse de marché / Market analysis
- La productivité / Productivity
- Point grammatical

43

43

46

48

49

51

52

Fiche 7. Conclusion **Conclusion**

- Les félicitations / Congratulations
- Mise en situation

53

55

56

Fiche 8. Compte rendu **Reporting**

- Les mots de liaison
- Point grammatical
- Mise en situation

57

59

60

61

PARTIE 3

Confrontation

Confrontation

63

Fiche 9. Accord et désaccord

Agree and disagree

65

Fiche 10. Réagir

Responding

72

Fiche 11. Convaincre

Convincing

76

• La persuasion / Persuasion

78

• Point grammatical

78

• Mise en situation

79

PARTIE 4

Parler et s'exprimer

Speaking & expressing oneself

81

Fiche 12. Parler

Speaking

83

Fiche 13. S'exprimer

Expressing oneself

85

• Donner son opinion / Giving one's opinion

87

• Réévaluer son jugement / Reviewing one's opinion

88

• Demander une opinion / Asking one's opinion

88

NÉGOCIER EN ANGLAIS

Influencer et convaincre en anglais demande une solide préparation.

Ce guide – destiné aux étudiants et aux professionnels – permet d'acquérir les termes et les techniques nécessaires à une négociation efficace. Il propose ainsi de détailler les différentes étapes des échanges : la présentation, l'argumentation, la confrontation...

Chaque partie est composée de listes de vocabulaire, de règles grammaticales et de mises en situation afin d'apprendre à communiquer plus aisément avec des interlocuteurs étrangers. Un lexique et un dictionnaire français-anglais viennent compléter l'ouvrage.

ISABELLE PERRIN

Elle a étudié l'anglais à Dublin et a travaillé au quotidien *The Irish Times* pendant douze ans. Elle a été interprète et traductrice auprès des ministères irlandais. Elle est auteure et adaptatrice de contenus éditoriaux en anglais.

Dans la même collection :

