

Taaltraining Frans volgens de 50-50 formule: Onderhandelen

DOELSTELLINGEN

Onderhandel nooit onder de invloed van angst. Maar wees niet bang om te onderhandelen. John F. Kennedy

50-50 - Onderhandelen: 50% gericht op onderhandelen, 50% gericht op de doeltaal

Een praktische cursus, bedoeld om de niet-moedertaalsprekers van de Franse taal uit te rusten met communicatiemiddelen die essentieel zijn voor een effectieve onderhandeling. Daarnaast zullen deelnemers taalvaardigheden verwerven die hun mondelinge taalbeheersing garanderen wanneer ze onderhandelen in de doeltaal.

SAMENVATTING:

Categorie:

- Persoonlijke ontwikkeling

Niveau:

Basic

Type opleiding:

coursecatalog.certificationtypes.none

Prijs:

- Lid: 920.00 €
- Niet-lid: 1110.00 €
- Partner (BZB/Fedafin): 0.00 €

Punten/uren:

Attestering:

DOELGROEP

Deze opleiding is bedoeld voor medewerkers die regelmatig in het Frans moeten onderhandelen.

VEREISTE VOORKENNIS

Deze opleiding is slechts toegankelijk voor personen met een taalniveau vanaf B1 (50).

U dient u een taaltest af te leggen om uw taalniveau te bepalen volgens volgende procedure:

Link naar de taaltest: U kan de test [hier](#) afleggen.

Procedure taaltest:

- U geeft de toegangscode in: test4banking
U geeft uw naam en voornaam als volgt in (nooit speciale karakters of accenten gebruiken):
 - Naam: Elanplus 'uw naam' / Voornaam: uw voornaam
- U kiest uw project (dit wil zeggen de taal die u wenst te evalueren)
- U antwoordt vervolgens op de gestelde vragen
- Na afloop krijgt u uw resultaat (A1, A2, B1, B2, C1 of C2).

Nadien volgt er een intake call om uw taalniveau nader te bepalen. Dit is van essentieel belang voor het goede verloop van de opleiding.

PROGRAMMA

De doelstellingen

Communicatievaardigheden:

- Je ontwikkelt een onderhandelingsmethode die uw kansen op succes vergroot.
- Je leert luisteren en begrijpt de behoeften en wensen van de "andere" partij.
- Je versterkt je vermogen om te gaan met de verschillende reacties.
- Je kan je communicatiestijl aanpassen volgens je strategie of volgens het profiel van uw gesprekspartner.
- Je ontdekt hoe je je win-win-aanpak "aanstekelijk" kunt maken, om zo te overtuigen en doelstellingen te behalen

Taalvaardigheid:

- Je verrijkt je vocabulaire met meer precieze termen, die je leert gebruiken, rekening houdend met regionale subtiliteiten.
- Je ontdekt hoe:
 - Vragen stelt op de juiste manier manier;
 - Voorwaarden stelt, rekening houdend met wensen, voorkeuren en grenzen van onderhandelingen;

- akkoord gaat en niet akkoord gaat;
- je de onderhandelingen afsluit.
- Je vermijdt veelgemaakte fouten en kiest de juiste uitdrukkingen om te onderhandelen.
- Je ontwikkelt je mondelinge taalvaardigheid, zodat je na afloop je uitsluitend op de onderhandeling kan concentreren.

METHODOLOGIE

Methodologie

We werken in kleine groepen, zodat we uw werkomgeving, uw interesses en uw persoonlijke doelen voldoende aandacht kunnen geven.

Door de uitwisseling van goede praktijken, verhoog je je concrete kennis en verbeter je je werkmethoden.

Door de ontwikkeling van je communicatievaardigheden te combineren met je taalvaardigheden, krijg je meer zelfvertrouwen en communiceer je effectief.

Hierdoor kunt u zich richten op uw doelen en uw gesprekspartners positief beïnvloeden.

We zetten weten en kennis om in doen. De verworven resultaten zijn toepasbaar in de praktijk.

Praktische informatie:

"Intake call" om uw werkomgeving beter te leren kennen.

Twee dagen training (9u - 17u incl. 1 uur middagpauze).

Follow-up voor 2 weken via Skype of telefoon (2 coachingsessies van elk 30 minuten).

Elke groep heeft een maximum van 6 personen.