Anglais juridique

Négociation en anglais

2 jours (14h00) | 4,6/5 | JUR-8920145 | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Tarif : 1 755 € ht

Formations Compétences Métier › Juridique › Anglais juridique

Document mis à jour le 13/11/2026

Objectifs de formation

Négocier des accords avec des partenaires étrangers en anglais
Déjouer les pièges de certaines pratiques
Négocier certaines clauses clés des futurs contrats

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Équipe pédagogique :
Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :
Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Ressources pédagogiques :
Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme.

Prérequis

Cette formation nécessite une bonne compréhension orale et écrite de l'anglais courant

Public concerné

Toute personne amenée à négocier des contrats en anglais à travers son activité et qui souhaite en déjouer les pièges

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2I Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

Negotiating your contracts in English

- Compare the Anglo-Saxon approach with the French approach regarding negotiations
- The concept of misrepresentation and fraudulent concealment in French law
- The value of pre-contractual exchanges: knowing when you are committed, and identifying the consequences of subsequent contracts
- “Contracts” and “deeds”
- The value of unilateral pledges according to the country in question

Master the risks and the limits of your negotiations in English

- Acquire the Anglo-Saxon notions of the contract terms: “express and implied terms”, “conditions”, “warranties”, “innominate terms”....
- Determine the risks incurred concerning a price bid
- Identify the penalties of non-performance of contracts
- “Damages” and “liquidated damages”

Exercise: identification of the risks incurred during negotiation talks in English

Convince in English in order to prepare the key elements of future contracts

- Fix the objectives of the negotiations and the key elements to get across
- Define the issues, the possible leverage and the negotiation context
- Prepare a possible rescue plan when confronted with partner's objections
- Practise the art of questioning and rephrasing
- Make sure of the interlocutors' understanding: confirm agreement, avoid misunderstandings
- Secure the end of the negotiation
- Master the subtleties of oral English and of the legal repercussions: key-words, standard expressions, false friends....

Role-play: study different tactics of negotiation in English

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d’évaluation des acquis

Évaluation en 3 phases :Pendant la formation : un bilan quotidien effectué par l'intervenantÀ chaud : à la fin de la formation, un bilan qualité pour mesurer l'atteinte des objectifsÀ froid : à J +3 mois, une évaluation du transfert des acquis en situation professionnelle

Accessibilité de la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Le groupe M2I s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap : les détails de l'accueil des personnes sont consultables sur la page Accueil Handicap

Modalités et délais d’accès à la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Les formations M2I sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme.
Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation.
Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 12 jours ouvrés.