**Раздел 5**

**Деловые встречи и переговоры // Pourparlers d’affaires**

**ПР 17 Способы выражения согласия и несогласия. Виды переговоров**.

***Изучите лексические единицы / Etudiez le vocabulaire:***

| **Traduction *Перевод*** | **Exemple / Пример** |
| --- | --- |
| **proposition** *предложение* | Notre firme a quelques **propositions** pour organiser une foire. |
| **partenaire** *партнер* | Nous avons beaucoup de **partenaires**. |
| **flexible** *гибкий* | La coopération doit être **flexible**. |
| **mutuel** *взаимный* | Nous avons des avantages **mutuels**. |
| **objectif / but**  *цель* | Quel est le **but** de cette rencontre? |
| **point de vue** *точка зрения* | Expliquez votre **point de vue**. |
| **compromis** *компромисс* | Nous cherchons un **compromis** pour régler ce problème. |

**ВЫРАЖЕНИЕ СОГЛАСИЯ / НЕСОГЛАСИЯ**

***Изучите следующие фразы / Etudiez les phrases:***

|  |  |
| --- | --- |
| **Accord**  Je suis d’accord.  Je suis pour.  Ça m’intéresse.  Ça me convient.  Ça m’arrange.  Ça va. | **Désaccord**  Je ne suis pas d’accord. Je suis contre. Ça ne m’intéresse pas. Ça ne me convient pas.  Ça ne m’arrange pas.  Ça ne va pas. |

**FUTUR SIMPLE / ПРОСТОЕ БУДУЩЕЕ**

|  |
| --- |
| Будущее простое время используется для выражения следующих значений:  предсказание  спонтанные решения  предложения  обещания |
| **Exemples**:  Vous aurez des avantages de ce contract.  Q’est-ce que vous pensez?" "Hmm ... j’accepterai votre proposition.  Je prendrai du thé.  "Nous finirons demain. |

**ПР18. Тактика ведения переговоров. Навыки ведения переговоров. Tactique des négotiations. Pratique**.

***Изучите лексические единицы / Etudiez le vocabulaire:***

les affaires - бизнес

un homme d’affaires – бизнесмен, деловой человек

une femme d’affaires – деловая женщина

une visite d’affaires – деловой визит

l’axe – ось, направление

l’intervention – выступление

un décideur – лицо, наделенное полномочиями

l’événement – событие

le gouvernement - правительство

en cohésion avec – совместно с

l’appui - поддержка

l’implantation – внедрение, размещение

l’investissement - инвестиция

l’ambassade – посольство

l’ambassadeur - посол

**ПР20. Деловые партнеры. Переговоры. Правила хорошего тона. Телефонные переговоры как форма деловой коммуникации. Заседания. Эффективное выступление руководителя. Формирование индивидуального стиля выступления. / Partenaires. Négotiations.** [**Ethique des affaires**](https://www.multitran.com/m.exe?s=%C3%A9thique+des+affaires&l1=4&l2=2)**. Telephone. Réunions**. **Communication.**

***Изучите лексику / Etudiez le lexique:***

**CHAMBRE DE COMMERCE ET D’INDUSTRIE FRANCO-RUSSE (CCIFR)**

La Chambre de commerce et d’industrie franco-russe (CCIFR) est présente à Moscou depuis 1997, date de la création de l’Association «Club France» (le Club d’affaires).

Son action est structurée en 3 grands axes d’activité:

• La vie associative: organisation et animation de présentations économiques, de comités sectoriels, d’événements culturels, de délégations d’entreprises en régions;

• Le lobbying: consultations et interventions auprès des décideurs publics et privés français et russes, en cohésion avec ses nombreux partenaires institutionnels (patronaux, gouvernementaux, parlementaires et régionaux);

• L’appui aux entreprises: support à l’implantation et au développement français en Russie, et à l’investissement russe en France.

La CCIFR est responsable de l’organisation des délégations d’affaires dans les régions russes, qui accompagnent les délégations officielles de l’Ambassade.