

Négociez, vendez, communiquez en anglais (intermédiaire) 6 demi-journées

Objectif général

Lors de ces six demi-journées, vous pratiquerez l'anglais au sein d'un groupe homogène : apprenez le vocabulaire commercial et technique de votre métier, dialoguez et rédigez des documents simples. Tenez compte des habitudes culturelles du monde anglophone pour mieux négocier.

Public

Chefs d'entreprise, conjoints, salariés

Pré-requis

Avoir suivi la formation anglais débutant où maîtriser les bases de la grammaire et savoir tenir une conversation simple de la vie quotidienne.

Durée

21 heures.

Plages horaires

De 8h30 à 12h30 ou de 13h30 à 17h30

Programme

1^{ère} 1/2 journée • *Savoir se présenter et situer des événements dans le temps et dans l'espace*

- Soi, son entreprise, ses activités, ses produits
- L'emploi du temps : rappel de l'expression de l'heure, des dates
- L'utilisation des prépositions
- L'expression des événements sur un calendrier, un planning

2^e 1/2 journée • *Converser sur son activité professionnelle avec ses clients étrangers*

- Préparation lexicale : l'entreprise, les produits
- Le questionnement sur l'activité
- De l'accueil client à la négociation commerciale

3^e 1/2 journée • *Communiquer par téléphone*

- La réception d'un appel, la prise d'un message, d'un rendez-vous
- La prise d'une commande ou d'une réservation
- La transmission d'un message, la reformulation

4^e 1/2 journée • *Lire et comprendre des documents techniques*

- Le vocabulaire technique du métier
- La structuration des documents techniques

5^e 1/2 journée • *Rédiger des courriers simples*

- Les formules, expressions types
- Le vocabulaire technique de base
- Les demandes de renseignement, les réclamations

6^e 1/2 journée • *Acquérir des bases sur le monde anglophone pour mieux appréhender les « us et coutumes », afin de converser avec une clientèle étrangère*

- Le « English speaking world »
- Les fêtes, les traditions, la cuisine...
- La culture

Moyens et encadrements pédagogiques

- Atelier participatif en groupe restreint (12 personnes maximum).
- Animation par des consultants experts dans le domaine.
- Outils et supports pédagogiques.
- Pédagogie active basée sur l'oral, exercices pratiques.
- Évaluation et remise d'une attestation de formation.

Pour plus d'informations

Service Formation Continue - Par territoire :

04 : formationcontinue04@cmar-paca.fr
04 92 30 90 97 - 06 70 27 71 76

13 : formationcontinue13@cmar-paca.fr
04 91 32 24 70

05 : formationcontinue05@cmar-paca.fr
04 92 52 80 15

83 : formationcontinue83@cmar-paca.fr
04 94 61 99 65

06 : formationcontinue06@cmar-paca.fr
04 92 12 53 45

84 : formationcontinue84@cmar-paca.fr
04 90 89 20 40

<https://www.cmar-paca.fr/catalogues-des-formations>