

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

Objectif général

S'exprimer avec aisance dans le cadre professionnel.
Vendre ses produits à l'export et connaître le vocabulaire adéquat selon son activité
Comprendre et utiliser les éléments du vocabulaire financier
Mener une négociation complexe et prendre la parole en public

Public

Chefs d'entreprise, conjoints, salariés,
demandeurs d'emploi

Durée

21 heures.

Pré-requis

Avoir suivi la formation « Avancé » ou posséder
de solides bases en anglais (test de niveau).

Horaires

De 9h à 12h30 ou 13h30 à 17h

Programme

1^{ère} 1/2 journée

Présentation du groupe avec évaluation du niveau
Rappels sur l'expression du temps, le repérage dans
l'espace, la grammaire, le vocabulaire
Rappels sur l'accentuation et l'intonation
Le transmission d'un message et l'organisation d'un
RDV

2^e 1/2 journée

La présentation du dirigeant et de son entreprise
Vocabulaire et conversation « décontracté » pour
dialoguer avec des clients - questions et réponses
interactives (l'aisance relationnelle et interactive)
Les prépositions d'endroit, temps (avancé) avec
« phrases et verbes »

3^e 1/2 journée

Savoir converser et connaître le vocabulaire du
domaine financier - enrichissement lexical :
prévisionnel, plan de charge, investissement, compte
de résultat, bilan -
Exercices de compréhension
Pratiquer « vente croisée, vente incitative » sur la
base d'exemples des apprenants

4^e 1/2 journée

Conversation, grammaire et conjugaison : Présent,
passé, futur - 12 temps avec verbes réguliers avec les
exemples pour utilisation dans le commerce
Rappel sur les documents du business - factures,
devis, les bons de commandes, etc,

5^e 1/2 journée

Savoir converser et connaître le vocabulaire adapté
pour le développement et expansion de l'entreprise
Grammaire et conjugaison des verbes irréguliers
avec exercices pour utilisation dans le commerce
Discussion et « Jeux de rôle » pour service clients et
les ventes

6^e 1/2 journée

Savoir converser et connaître le vocabulaire adapté
pour des négociations complexes - posture,
formules, tactiques, modèles avec enrichissement
lexical
Pratiquer une prise de parole en public
Evaluation finale

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

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

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

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

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

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

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