



Objectifs

Effectuer des opérations de vente et de conseil-client auprès d'une clientèle étrangère

Programme de la formation

Module 1 : Consolidation des acquis

- Consolidation des acquis lexicaux et grammaticaux

Module 2 : Vocabulaire professionnel

- Vocabulaire spécifique à domaine commercial

Module 3 : Compréhension et expression orale

- Comprendre une conversation, un discours technique
- Mener une conversation téléphonique ou en face à face
- Présenter et argumenter un produit

Module 4 : Compréhension et expression écrite

- Rédiger un e-mail
- Comprendre un e-mail, une pièce jointe
- Comprendre une notice technique, un rapport, une note de service...
- Donner des informations techniques

Module 5 : Compétences métier

- L'accueil du client
- Gestion des réclamations client
- Les moyens de paiement
- La fidélisation



PUBLIC CONCERNÉ

Tout public



PRÉ-REQUIS

Posséder un niveau A2 en anglais
Avoir validé son projet professionnel
dans le domaine de la vente
Aisance relationnelle, bonne élocution,
fibre commerciale, sens du contact et du service



DURÉE

Nous consulter



NOMBRE DE STAGIAIRES

Nous consulter



SANCTION/DIPLÔME

Attestation de compétences



Module de Spécialisation Anglais Professionnel pour les Métiers du Commerce et de la Vente

Débouchés / Métiers

Poursuite d'études :

Toute formation commerciale

Métiers :

- Commercial
- Négociateur
- Assistant commercial
- Conseiller commercial
- Assistant de service clients
- Assistant de vente

Modalités d'évaluation

Une mise en situation professionnelle qui reconstitue une situation de travail

Méthodes pédagogiques

- Cours magistraux
- Étude de cas
- Travaux de groupe
- Jeux de rôle
- Brainstorming
- Mise en situation en plateau technique...