



PERFECTIONNEMENT ANGLAIS POUR LA VENTE ET LE COMMERCE

OBJECTIF

CETTE FORMATION DE PERFECTIONNEMENT EST SPECIFIQUEMENT CONÇUE POUR COMMUNIQUER AVEC DES CLIENTS INTERNATIONAUX, PRÉSENTER DES PRODUITS, NÉGOCIER DES VENTES ET GÉRER DES INTERACTIONS PROFESSIONNELLES DANS UN CONTEXTE COMMERCIAL.

Qui peut participer ?

Entreprises

Professionnels du domaine de la vente et du commerce

Demandeurs d'emploi (dont le projet professionnel est en lien avec la vente et le commerce)

Prérequis

Pour profiter pleinement de cette formation, il est nécessaire d'avoir un niveau A2 validé.

Modalités d'accès

Entretien et test de positionnement : Une première étape pour bien évaluer vos besoins.

Signature d'une convention de formation : À réaliser au moins 15 jours avant le début de la formation.

Accessibilité

Nous souhaitons que tous aient accès à nos formations. Si vous êtes en situation de handicap, n'hésitez pas à nous contacter directement. Nous étudierons ensemble les meilleures options pour vous accueillir.

Durée : 20h

Lieu : À définir avec vous :

- Entreprises : Formation intra-entreprise.
- Particuliers et Professionnels : Dans un espace de coworking à Dieppe ou Arques la Bataille

Tarifs : 1400€ net de taxe

Cette formation est éligible aux financements OPCO et CPF.

Pour toute formation financée par le CPF (Compte Personnel de Formation), la passation de la Certification CLOE est obligatoire.

SIEGE SOCIAL : 927, RUE DU COUDRAY, 76810 GRUCHET-SAINT-SIMÉON

SIRET : 801341611

DÉCLARATION D'ACTIVITÉ : N° 28760666876 AUPRÈS DU PRÉFET DE RÉGION DE NORMANDIE

Objectifs Pédagogiques

Cette formation est conçue pour développer vos compétences linguistiques à l'oral et à l'écrit, et notamment :

- Identifier et utiliser un vocabulaire adapté au contexte
- Utiliser les principales structures grammaticales nécessaires pour construire des phrases cohérentes et de complexité variée
- Comprendre un court texte et en dégager le sens global et des détails spécifiques
- Comprendre un énoncé, des instructions ou les questions d'un interlocuteur.
- Communiquer en situation socioprofessionnelle, professionnelle ou spécifique à son activité en employant les expressions adaptées
- Tenir une discussion sur un sujet professionnel
- Communiquer de façon naturelle et développer l'interaction orale - Se faire comprendre avec une prononciation claire

Approche et Moyens Pédagogiques

- Formation intra-entreprise en groupe ou individuelle, en présentiel.
- Ateliers pratiques
- Mise en situation professionnelle
- Jeux pédagogiques
- E-learning
- Utilisation de documentation liée au secteur d'activité
- Interventions extérieures d'anglophones (selon disponibilité)

Modalités d'Évaluation

Le participant complète un test de positionnement en amont de la formation. Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de mises en situation, de travaux pratiques et d'une grille d'analyse pour valider les compétences acquises. Réalisation des tests CLOE anglais en fin de formation.

CONTENU

Module 1. Accueil et prise de contact avec les clients

- Utiliser des formules de politesse pour accueillir les clients
- Se présenter et comprendre les besoins du client
- Formuler des questions ouvertes pour mieux cerner les attentes
- Exprimer la disponibilité et la volonté d'aider

Module 2. Présentation des produits et service

- Utiliser le vocabulaire adapté pour décrire les caractéristiques d'un produit
- Comparer les options - Mettre en avant les avantages et bénéfices d'un produit/service
- Techniques pour capter l'intérêt du client et susciter l'achat

Module 3. Répondre aux questions et objections du client

- Répondre aux questions concernant le produit, les prix, ou les garanties
- Gérer les objections courantes (prix, qualité, fonctionnalités)
- Proposer des alternatives ou des options supplémentaires
- Terminer la conversation de manière positive

Module 4. Négociation et argumentation commerciale

- Utiliser le vocabulaire et les expressions adaptées pour négocier les prix et les conditions - Argumenter en faveur d'un produit ou service
- Techniques pour parvenir à un compromis de vente
- Clôturer une négociation avec succès

Module 5. Traitement des réclamations et gestion des retours

- Utiliser le vocabulaire pour comprendre les plaintes des clients
- Proposer des solutions ou alternatives

ENTRAINEMENT ET INSCRIPTION AUX TESTS CLOE ANGLAIS

La Certification CLOE Anglais RS6435, délivrée par la Chambre de Commerce et d'Industrie de France permet d'évaluer et de certifier les compétences générales et professionnelles en anglais du niveau A2 au niveau C2 du Cadre européen commun de référence pour les langues (CECRL).