



ENGLISH PRO

« VENTE »

Référence : LANG21

Objectifs :

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Comprendre avec aisance les situations professionnelles
- Faire une présentation en anglais de l'entreprise et de ses produits
- Négocier les contrats
- Acquérir le vocabulaire professionnel nécessaire à la vente de produits
- Tenir une conversation téléphonique avec un client
- Rédiger des documents commerciaux (fax, e-mails, devis, lettres).

Public :

Salarié de l'entreprise occupant le poste de :

- Commercial
- Vendeur

Près-requis :

Evaluation de niveau avant l'entrée en formation par le test DECEL (test informatisé du réseau CEL) suivi d'un entretien permettant de positionner les participants sur une échelle de compétence linguistique sur les 4 aptitudes (lire, écrire, comprendre et parler) graduée sur la grille de valeur du Conseil de l'Europe.

Durée :

- 40 heures

Programme :

1 – REALISER UNE PRESENTATION FACE A UN CLIENT/UN PROSPECT

- Présenter son entreprise
- Présenter ses produits

2 – NEGOCIER UNE VENTE / UN CONTRAT

- Négocier le prix
- Négocier un délai
- Négocier un contrat

3 – TENIR UNE CONVERSATION TELEPHONIQUE

- Lexique du vocabulaire téléphonique simple
- Décrocher un rendez-vous commercial

4 – GERER LES RECLAMATIONS CLIENTS

- Simulations de situations professionnelles.

5 – COMMUNICATION ET COMPREHENSION ECRITE

- Fax, lettres, e-mail simples
- Donner des renseignements par écrit.
- Confirmer des réservations
- Lexique de mots clés

6 – GRAMMAIRE DE BASE

- Les temps verbaux
- simples : présent, passé et futur
- Les adjectifs de nationalité, couleur, taille et lieu
- Les adverbes de fréquence
- Les questions et réponses simples

Moyens et méthodes pédagogiques :

Cette action de formation s'appuiera sur une méthode participative, associant des exercices pratiques et des apports théoriques. Un livret sera remis à la fin de la formation à chaque participant reprenant tous les thèmes abordés.

Descriptions du dispositif permettant de suivre les résultats :

L'évaluation de la qualité de formation se fera tout au long de la formation par des exercices de mise en pratique liés directement aux différents thèmes abordés durant la formation ainsi qu'à la fin de la formation au travers de deux questionnaires (Stagiaires et Formateur) renseignés à l'issue de la formation par les participants. L'évaluation des acquis de la formation sera réalisée aux travers d'exercices et de mises en situation tout au long de la formation et à la fin de celle-ci.