

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

Objectif général

A l'issue de ces six demi-journées, réservées à un public ayant de solides bases en anglais, vous vous exprimerez avec aisance dans le cadre professionnel. Valorisez vos produits, menez une négociation commerciale et soyez autonome pour vos déplacements ou salons à l'étranger.

Public

Chefs d'entreprise, conjoints, salariés

Pré-requis

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

Programme

<p>1^{ère} 1/2 journée ▯ <i>Se présenter, converser, valoriser ses points forts : révision</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Présentation du groupe • Rappels sur l'expression du temps, le repérage dans l'espace, la grammaire, le vocabulaire, ... • L'aisance relationnelle, questions / réponses interactives 	<p>2^e 1/2 journée ▯ <i>Améliorer sa compréhension orale</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • La maîtrise du vocabulaire et des expressions spécifiques à la communication • Rappels sur l'accentuation et l'intonation • L'acquisition d'automatisme • De la compréhension à la transmission d'un message, la reformulation
<p>3^e 1/2 journée ▯ <i>Rédiger ses documents techniques et commerciaux</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Les devis, les bons de commande, les factures • Les documents techniques de présentation de son activité • Exercices de compréhension écrite et de grammaire 	<p>4^e 1/2 journée ▯ <i>Savoir promouvoir son activité commerciale et valoriser ses produits</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Enrichissement lexical • La construction de transitions claires dans son exposé • Prise de parole en public, en réunion, ...
<p>5^e 1/2 journée ▯ <i>La négociation commerciale</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Les étapes de la vente : de l'accueil client à la clôture de la vente : la compréhension de son interlocuteur étranger • La négociation : posture, formules, clarification, conclusion 	<p>6^e 1/2 journée ▯ <i>Être autonome à l'étranger</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • L'explication de son séjour professionnel, les relations avec les autorités, les douanes • La gestion des achats et vente sur un salon étranger, les commandes

Moyens et encadrements pédagogiques

- ⑩ Atelier participatif en groupe restreint (12 personnes maximum).
- ⑩ Animation par des consultants experts dans le domaine.
- ⑩ Outils et supports pédagogiques,
- ⑩ Pédagogie active basée sur l'oral, exercices pratiques.
- ⑩ 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>