

PROGRAMME DE FORMATION

Anglais commercial

DURÉE : 1 jours | 17 heures

MODALITÉ D'ORGANISATION : Mixte

Informations

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre et utiliser l'anglais dans des situations professionnelles liées au secteur commercial;
Rédiger des communications professionnelles adaptées au contexte commercial.
 - Interagir avec des interlocuteurs dans un contexte d'accueil, de vente et de conseil.
 - Présenter des produits et un savoir-faire.
 - Conduire une interaction commerciale simple à complexe en anglais.
-

PRÉREQUIS

Pour valider la certification CLOE, un niveau A2 est requis.

ACCESSIBILITÉ

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter afin que nous puissions vous accompagner et vous orienter au mieux dans votre demande et vos démarches.



Modalités pédagogiques

MODALITÉS, MOYENS ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Formation en présentiel ou en blended-learning (présentiel + plateforme e-learning ou classe virtuelle) dispensée par un formateur professeur d'anglais : apports théoriques, exercices de mise en situation.

MOYENS ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Programme, supports et fiches pratiques remis aux stagiaires. Supports pédagogiques utilisés : vidéos, documents PDF, PowerPoint et quiz.

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE SUIVI

Avant la formation : audit des besoins et du niveau. Test de positionnement et analyse des besoins professionnels
Pendant la formation : mises en situation professionnelles, tests blancs en fractionné et en situation d'examen.
Formation qualifiante : attestation de fin de formation (appelée « certificat de réalisation »)
Formation certifiante : Possibilité de passer la certification CLOE Anglais RS6435 – éligible au CPF enregistrée le 15/11/2023 pour CLOE auprès de France Compétences (valide 3 ans).
Modula Formation possède l'habilitation du certificateur CCI France pour faire passer la certification CLOE.

Contenu pédagogique

Introduction et tour de table

- Présentation des étapes et thématiques abordées : sommaire du module/parcours de formation.
- Validation des objectifs avec chaque apprenant.
- Tour de table guidé : échanges et positionnement des acquis et des besoins de chacun.

Information niveau et contenu sur-mesure

- Les contenus du déroulé pédagogique.
- Des mises en situation et exercices sont indiqués à titre d'exemple.
- Ils sont adaptés aux besoins des stagiaires.
- Adaptation selon le niveau de départ et le niveau de sortie souhaité.
- Comprendre et utiliser les structures de langue en contexte professionnel.
- Utiliser les temps adaptés pour décrire une activité (présent, passé, futur).
- Formuler des questions et réponses adaptées : utiliser les modaux pour conseiller, proposer, négocier.

Information niveau et contenu sur-mesure : mise en pratique

- Structurer un discours professionnel clair.
- Mobiliser le vocabulaire professionnel du secteur viticole.
- Décrire un produit, un service.
- Présenter un processus de production.
- Utiliser le lexique commercial : employer les termes liés à la vente, à la négociation et à la relation client.

Comprendre des informations professionnelles écrites et orales

- Comprendre une demande client orale ou écrite : identifier les besoins et attentes d'un client.
- Comprendre des documents professionnels (emails, devis, contrats, fiche produits) S'exprimer à l'oral et interagir avec un interlocuteur.
- Accueillir un client ou un visiteur : poser des questions pour identifier un besoin.
- Gérer une conversation professionnelle (vente, conseil, négociation et suivi) Mises en situations types : spécialisation commerciale Avant le contact / rendez-vous.
- Communication écrite et orale, pris de contact (email, téléphone).
- Présenter l'entreprise et son activité : susciter l'intérêt du prospect / client.
- Proposer un rendez-vous ou une démonstration Pendant le rendez-vous / échange.
- Accueillir un client ou partenaire anglophone : présenter l'entreprise, ses produits ou services.
- Identifier les besoins et présenter une offre adaptée : argumenter et répondre aux objections.

Négocier les conditions commerciales

- Négocier les conditions commerciales : conclure une vente ou un accord et gérer une

commandeAprès le rendez-vous.

- Rédiger un email de remerciements.
- Assurer un suivi client et envoyer des offres commerciales.
- Envoi d'offres ponctuelles.
- Nouveaux tarifs.
- Invitations salons...Préparation et certification CLOE.
- En vous inscrivant.
- Vous vous engagez à réaliser les deux parties de l'évaluation.
- Première partie (en ligne.
- Avec surveillance asynchrone).
- Vous répondrez à un questionnaire adaptatif de 50 questions visant à mesurer votre capacité à.
- Identifier et utiliser un vocabulaire courant ou professionnel adapté au contexte,.
- Maîtriser les principales structures grammaticales nécessaires pour construire des phrases cohérentes et de complexité variée,.
- Identifier et utiliser des expressions de la vie courante ou professionnelle,.

Négocier les conditions commerciales : mise en pratique

- Comprendre un court texte et en dégager le sens global et des détails spécifiques.
- Comprendre un énoncé.
- Des instructions ou des questions d'un interlocuteur parlant la langue cible.
- Seconde partie (entretien oral par visioconférence).
- Sur rendez-vous.
- Cette évaluation inclut un dialogue.
- Une ou plusieurs mises en situation professionnelle.
- Discussion autour d'un thème professionnel ou spécifique au domaine d'activité.
- Cet entretien permet de mesurer votre capacité à.
- Employer un vocabulaire courant ou professionnel adapté à la situation de communication,.
- Communiquer de façon naturelle à l'oral,.
- Se faire comprendre avec une prononciation claire, : développer l'interaction et le dialogue.
- Obtention du certificat, Pour obtenir le certificat, le niveau A2 est requis, mais un objectif plus élevé peut être fixé en fonction de votre projet professionnel.

Valider les acquis et clôturer la formation

- Bilan et évaluation finale de la formation.
- Enquête de satisfaction à chaud.

Modalités d'évaluations

- Évaluation en continu de la compréhension et de l'assimilation des savoirs et savoir-faire par le

formateur lors de mises en situation et cas pratiques.

- Évaluation des acquis : Quiz/QCM de fin de module.
- Auto-positionnement avant et après la formation.
- Formation certifiante.
- Passage de la certification visée (voir détails dans le déroulé pédagogique).