



Formacode : 15234



ANGLAIS PROFESSIONNEL : VENTE

PUBLIC VISÉ

Tout public
Plan de développement des compétences
Contrat ou période de professionnalisation

NIVEAU

Niveau de sortie : sans niveau spécifique

NATURE DE LA VALIDATION

Validation de la formation : attestation des acquis de formation

DUREE

Durée en centre : 60 heures
Durée hebdomadaire moyenne : 20h / semaine

DATES PREVISIONNELLES

Session ouverte toute l'année.

LIEUX DE FORMATION

GMTE77
Lycée Jean MOULIN
6 avenue Jean Moulin
77200 TORCY
gmte77@ac-creteil.fr
Tél : 01 60 37 38 71

CONTACT

Christiane Dupuy
gmte77.torcy@ac-creteil.fr

TARIFS

Nous consulter

OBJECTIFS

- 1 - Prendre un appel en anglais.
- 2 - Demander et donner des informations par téléphone, en expliquer l'objet d'un appel. Relater des faits ou des processus, exprimer son opinion ou celle d'un tiers
- 3 - Passer ou contrôler une commande, faire une réclamation et savoir y répondre, proposer une alternative. Savoir conclure, fixer un contact futur, prendre congé.

PRE-REQUIS

Positionnement : pédagogique.
Positionnement linguistique : formation accessible à partir du niveau B1 du Cadre européen commun de référence pour les langues.

Niveau d'entrée : B1 du CECRL

MODALITES DE RECRUTEMENT

Contactez le Greta qui propose la formation
Inscriptions du 19/04/2014 au 31/12/2020 au Lycée Jean MOULIN à TORCY.

MODALITES PEDAGOGIQUES

Tous nos parcours de formations aux langues étrangères sont entièrement individualisés, en fonction du niveau de départ et de l'objectif à atteindre.
Un choix de modalités pédagogiques : cours particuliers en face à face, cours par téléphone, travail en laboratoire multimédia, ateliers de communication en groupe de niveau
Un suivi individualisé et une attestation de compétences en fin de parcours
Cours du jour
Entreprise
Formation individualisée mixte : cours en présentiel, activités en ligne tutorées (FOAD), accompagnement personnalisé.

CONTENUS

- ▶ Vocabulaire spécifique de la vente adapté aux besoins précis des stagiaires et à leur environnement commercial.
- ▶ Echanges types, conversations avec les clients.
- ▶ Argumentation : exprimer une obligation, une possibilité, une impossibilité.