



Formacode : 15234



## ANGLAIS PROFESSIONNEL : VENTE

### PUBLIC VISÉ

Tout public  
Plan de formation / CIF  
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 : 42 heures  
Durée hebdomadaire moyenne : 14h / semaine  
Inscription en option au dcl, toEIC, bulats

### DATES PREVISIONNELLES

Session ouverte toute l'année.

### LIEUX DE FORMATION

GMTE77  
Centre GRETA MTE 77  
Montereau - Campus  
5 rue du Châtelet  
77130 Montereau-Fault-Yonne  
Tél : 01 64 32 91 62

### CONTACT

Sabrina Baaziz

### 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 31/12/2015 au Centre GRETA MTE 77 Montereau - Campus à Montereau-Fault-Yonne.

### 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  
FOAD

### 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.