

ANGLAIS PROFESSIONNEL : VENTE

PUBLIC VISÉ

Tout public
Plan de développement des compétences
Individuels payants

NIVEAU

Niveau de sortie : sans niveau spécifique

NATURE DE LA VALIDATION

Validation de la formation : attestation des acquis de formation

DUREE

Durée moyenne : contenus et durées individualisés.
Durée en centre : 60 heures
Durée hebdomadaire moyenne : 8h / semaine

DATES PREVISIONNELLES

Session ouverte toute l'année.

LIEUX DE FORMATION

GMTE94
Lycée Robert SCHUMAN
2 RUE DE L'EMBARCADERE
94220 Charenton le Pont
gmte94@ac-creteil.fr
Tél : 01 41 79 35 22

CONTACT

Stéphanie Delisle
gmte94.schuman@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

Un entretien individuel.
L'élaboration d'un plan de formation individualisé.

Inscription tout au long de l'année au Lycée R. Schuman de Charenton le Pont

MODALITES PEDAGOGIQUES

Un choix de modalités pédagogiques : cours particuliers en face à face, travail en laboratoire multimédia, ateliers de communication en groupe de niveau.
Un suivi individualisé.
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.