



Formacode : 15234



## ANGLAIS PROFESSIONNEL : VENTE

### PUBLIC VISÉ

Tout public  
Plan de formation / CIF  
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  
Tél : 01 41 79 35 22

### CONTACT

Stéphanie Delisle

### 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  
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.