

# ESPAGNOL - B1/B2 niveau seuil à avancé - Full Visio - Marketing et Communication

*Ce programme de 35 heures en Espagnol niveau B1/B2 est destiné aux personnes ayant un niveau estimé A2.*

*Optez pour l'option « marketing et communication » et bâtissez des échanges professionnels spécifiques à la création et la promotion de produits.*

**Durée:** 35.00 heures

### Profils des stagiaires

- Community manager, responsable marketing, responsable communication, ...
- Personne en recherche d'emploi ou en reconversion professionnelle

### Prérequis

- Niveau A2 recommandé

## Modalités et délai d'accès

Personnes en situation de handicap : Notre référent handicap se tient à votre écoute pour déterminer avec vous les dispositions à mettre en place.

Pour toute inscription, il vous sera demandé de remplir une fiche de préinscription accessible depuis le catalogue en ligne. Vous serez, dès lors, recontacté(e) par un(e) conseiller(e) afin de valider celle-ci.

Délai d'accès : 10 jours

## Objectifs pédagogiques

- Consolider les connaissances de structures grammaticales
- Acquérir de l'assurance et de la confiance dans son discours
- Gérer les appels téléphoniques professionnels
- Acquisition de fonctions langagières
- Focus vocabulaire de la communication
- Compétences commerciales écrites
- Vendre un projet
- Être force de proposition
- Négocier et conclure
- Cultures et affaires

## Contenu de la formation

- Consolider les connaissances de structures grammaticales
  - Le futur d'intention - le futur programmé

- Les mots de liaison
- Les modaux et leurs substituts
- Degrés de comparaison
- Les structures causatives
- Le Preterit et le Preterit modal
- Le Past Perfect
- Le subjonctif
- La voie passive
- Le discours indirect
- L'inversion
- Acquérir de l'assurance et de la confiance dans son discours
  - Discussions et jeux de rôles pour l'acquisition d'automatismes d'emploi de temps - augmenter l'assurance et la confiance en utilisant des structures de plus en plus complexes.
  - Focus sur la prononciation et l'intonation
- Gérer les appels téléphoniques professionnels
  - Gérer des échanges téléphoniques contenant des informations complexes (statistiques, éléments quantitatifs...) et reformuler
- Acquisition de fonctions langagières
  - Présenter un argument
  - Acquérir des techniques de présentation
  - Résumer les points importants lors d'un échange professionnel
- Focus vocabulaire de la communication
  - Mots clés et phrases spécifiques au marketing et la communication
- Compétences commerciales écrites
  - Introduction aux compétences écrites professionnelles (mails, courriers...)
  - Présenter des données quantitatives et qualitatives ; Analyser une information et définir une conclusion ; répondre à des questions de manière appropriée
- Vendre un projet
  - Parler des différentes étapes de la mise en place d'un projet dans la langue cible et des personnes concernées
  - Rédiger et présenter un nouveau produit/service avec un vocabulaire percutant. Traiter les questions, analyser les problématiques et savoir répondre avec spontanéité
- Être force de proposition
  - Rédiger des communications percutantes dans la langue cible dans les différents médias
- Négocier et conclure
  - Participer à des réunions et être force de négociation pour la signature d'un contrat
  - Présenter et expliquer de informations complexes avec confiance et fluidité : prospection, négociation et signature de contrats et modalités
- Cultures et affaires
  - Acquérir une sensibilité dans son langage en prenant en compte les différences culturelles et les spécificités du marché

## Organisation de la formation

### Equipe pédagogique

L'équipe pédagogique est formée d'une responsable pédagogique qui encadre une équipe de 50 formateurs.

### Moyens pédagogiques et techniques

- Salle de classe virtuelle (chat, webcam, tableau blanc interactif, partage de vidéos)
- Jeux de rôle
- Enregistrement des séquences de visioconférence téléchargeables
- Documents supports de formation projetés.
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle

### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Test de positionnement
- Feuilles de présence.

## Visiolang

231 rue Saint Honoré

75001 Paris

Email: [contact@maformationenvisio.com](mailto:contact@maformationenvisio.com)

Tel: 0156884903



- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Test de niveau final
- Certificat de réalisation de l'action de formation.
- Formulaire d'évaluation de la formation.

### Modalités de certification

#### Certification

Passage du test d'aptitude à travailler en espagnol – LILATE

#### Détails sur la certification

La certification Test d'aptitude à travailler en espagnol - LILATE (Live Language Test) atteste du niveau de langue d'un individu, et de sa capacité à travailler, en ayant recours à la langue espagnol, notamment face à des interlocuteurs natifs.

Test de compréhension d'une vidéo, d'une bande son, et mise en situation réelle d'une conversation avec un locuteur natif, test d'écriture et d'orthographe, test de lecture et compréhension de l'écrit, jeu de rôle et mise en situation simulée.

#### Durée de validité ( en années)

2

### Tarif de la formation

1950.00 €