

FRANCAIS LANGUE ETRANGERE - B1/B2 niveau seuil à avancé - Full Visio - Marketing et Communication - CLOE

Ce programme de 35 heures en Français Langue Etrangère de niveau B1/B2 est destiné aux personnes ayant un niveau estimé A2.

Optez pour l'option « marketing et communication » et bâtissez des échanges 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
- 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
- Connaître le vocabulaire de la communication
- Compétences commerciales écrites
- Vendre un projet
- Être force de proposition
- Négocier et conclure
- Connaître les différences culturelles

Contenu de la formation

- Consolider les connaissances de structures grammaticales
 - Futur
 - Mots de liaison

VISIOLANG - Ma formation en visio

231 rue Saint Honoré

75001 Paris

Email: contact@maformationenvisio.com

Tel: 0156884903



- Modaux et leurs substituts
- Degrés de comparaison
- Structures causatives
- Les formes passées
- Subjonctif
- Voie passive
- Discours indirect
- 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
- 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
- Connaître le 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
 - 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 des informations complexes avec confiance et fluidité : prospection, négociation et signature de contrats
- Connaître les différences culturelles
 - 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
- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Exposés théoriques
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

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

- Test de positionnement
- Test de niveau final

VISIOLANG - Ma formation en visio

231 rue Saint Honoré

75001 Paris

Email: contact@maformationenvisio.com

Tel: 0156884903



- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

Modalités de certification

Certification

Passage de la certification CLOE

Détails sur la certification

- 50 minutes de test écrit

Questionnaire adaptatif évaluant 5 compétences :

connaissance de vocabulaire,

maîtrise de la grammaire et de la syntaxe,

connaissance d'expressions,

compréhension de textes,

compréhension orale.

- 20 minutes à l'oral

Test adaptatif en fonction du niveau et de la spécialité métier

Durée de validité (en années)

Tarif de la formation

1800.00 €