

ANGLAIS - B1/B2 niveau seuil à avancé - Full Visio - Commercial - CLOE

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

Optez pour l'option « commercial » et travaillez la vente et l'achat, la gestion clientèle ou encore les relations avec les fournisseurs.

Durée: 35.00 heures

Profils des stagiaires

- Directeur commercial, commercial, vendeur, ...
- 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
- Vocabulaire commercial
- Savoir faire une présentation professionnelle et commerciale
- Compétences commerciales écrites
- Rédaction de documents professionnelles
- Se vendre dans la langue
- Programmer et assister à une réunion professionnelle
- Être force de proposition
- Cultures et affaires

Contenu de la formation

- Consolider les connaissances 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 assurance et confiance dans son discours
 - Mise en situation pour l'accession d'automatismes dans l'emploi des temps
 - Utiliser des structures de plus en plus complexes
- Gérer les appels téléphoniques professionnels
 - Gérer des échanges téléphoniques complexes (statistiques, quantités...) et reformuler
- Acquérir un vocabulaire commercial
 - Vocabulaire spécifique à son activité professionnelle
 - Vocabulaire financier, juridique et administratif
- Faire une présentation professionnelle et commerciale
 - Présenter un produit, un service et participer à une négociation
 - Préparer et faire des présentations structurées en utilisant des ouvertures, des mots de liaisons et conclure
- Rédiger une proposition commerciale
 - Introduction aux compétences écrites commerciales
 - Présenter des données chiffrées - analyser une information
- Rédiger des documents professionnels
 - Comprendre une correspondance spécifique à son domaine, maîtriser les abréviations et les formules
- Se vendre dans la langue
 - Le CV en anglais
 - La lettre de motivation
 - Expliquer son expérience professionnelle et ses études
- Présenter et assister à une réunion professionnelle
 - Participer à des réunions et exprimer clairement ses idées
 - Expliquer des infos complexes avec confiance et fluidité : prospection, relance, ...
- Être force de proposition
 - Poser des questions, analyser, donner son avis, une suggestion et discuter des avantages et inconvénients des solutions envisagées, proposer des compromis : gestion des objections
- Cultures et affaires
 - Milieux d'affaire anglo-saxons et français : règles de politesse, prise de parole, comportements

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

VISIOLANG - Ma formation en visio

231 rue Saint Honoré

75001 Paris

Email: contact@maformationenvisio.com

Tel: 0156884903



- Test de positionnement
- Test de niveau final
- 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 €