



PLAN DE FORMATION ANGLAIS COMMERCIAL

Public visé : Toute personne appelée à conduire des négociations et maintenir une communication efficace avec leurs homologues et clients à l'étranger.

Objectif : Améliorer ses capacités à établir et développer avec succès les relations commerciales internationales.

Moyens pédagogiques : Formateur pédagogue et confirmé ; les formations sont animées en cours particuliers ou en petite équipe. L'entraînement est basé sur des études de cas concrets, jeux de rôles et mises en situation pour simuler des situations professionnelles dans le but d'obtenir des résultats tangibles et efficaces.

Outils pédagogiques : documents écrits, audio.

Méthodes d'évaluation des acquis : Après chaque session, une évaluation des acquis précédents sera envisagée, suivra une évaluation générale en fin de stage.

Contenu de la formation :

Le programme repose sur les grands axes de votre métier :

- Présenter l'entreprise et gérer un entretien commercial
- Diagnostiquer le besoin et reformuler
- Présenter et argumenter votre offre
- Gérer les objections
- Savoir présenter votre prix
- Obtenir l'adhésion du client
- Rédiger vos propositions commerciales
- Prospecter de façon efficace

Le programme est enrichi à chaque séance d'apports :

- En grammaire (les 5 temps)
- En expressions spécifiques liées à votre métier
- En vocabulaire (usuel et professionnel)
- En prononciation (intonation et jeux d'articulation)