MODULA FORMATION

FORMATION – LANGUES ÉTRANGÈRES

ANGLAIS COMMERCIAL

OBJECTIFS & COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES VISÉES

- Développer plus d'aisance à l'oral, parler de façon fluide en anglais
- Être capable de s'exprimer en anglais au téléphone, lors de réunions ou de rendez-vous
- Acquérir le vocabulaire professionnel spécifique
- Savoir rédiger des documents professionnels en anglais : emails, notes, lettres, rapports
- Savoir lire des articles de magazines professionnels en anglais.

LG_ANG-C

20 à 70 heures pour chaque niveau

INTER ou INTRA SUR-MESURE

50 € / heure en blended learning*

80 € / heure en 100% présentiel*

*cours individuels, sur-mesure

Prérequis et accessibilité

Avoir des bases en anglais (niveau A2 ou B1).

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter afin que nous puissions vous accompagner et vous orienter au mieux dans votre demande et vos démarches.

Moyens pédagogiques et encadrement

Formation dispensée en présentiel ou à distance (sur demande) par un formateur professeur d'anglais : apports théoriques, exercices de mise en situation professionnelle.

LIEU DE FORMATION

Modula Formation (Bordeaux / Bayonne / Limoges / La Rochelle) et/ou à distance

DÉLAIS D'ACCÈS

Variable en fonction de votre statut, du financeur et de notre planning inter

SUITE DE PARCOURS

Suggestion : Anglais - Viticole

Cette offre de formation est éligible à MON COMPTE FORMATION moncompteformation.gouv.fr

Modalités d'évaluation :

Avant la formation : audit des besoins et du niveau

A la fin de la formation : évaluation de la compréhension et de l'assimilation des savoirs et savoir-faire par le formateur

Formation qualifiante : attestation de fin de formation (appelée « certificat de réalisation »)

Formation certifiante : Possibilité de passer la certification TOEIC RS6151 ou la certification CLOE Anglais RS6435 – éligible au CPF enregistrées le 24/10/2022 pour le TOEIC et le 15/11/2023 pour CLOE auprès de France Compétences (valides 3 ans). Modula Formation possède l'habilitation des certificateurs ETS GLOBAL et CCI France pour faire passer les certifications TOEIC et CLOE Anglais sur cette formation.

www.modula-formation.com

Contactez-nous ! | 05 56 44 58 68 | contact@modula-formation.com | 7, avenue Raymond Manaud 33520 BRUGES

Anglais débutant - niveau A1 à A2

Anglais faux débutant - niveau A2 à B1

Anglais intermédiaire - niveau B1 à B2

Anglais intermédiaire-avancé - niveau B2 à C1

Anglais avancé - niveau C1 à C2

Les contenus du déroulé pédagogique, des mises en situation et exercices sont indiqués à titre d'exemple. Ils sont adaptés aux besoins des stagiaires, et selon le niveau de départ et le niveau de sortie souhaité

COMPRÉHENSION ET EXPRESSION ORALE

- Jeux de rôles en duo avec le professeur anglophone ou entre salariés-élèves
- Discussions ouvertes sur des thèmes appliqués aux métiers de la vente
- Dialogues et monologues appliqués aux principales situations professionnelles dans le domaine de la négociation et de la vente
- Exercices d'écoute pour améliorer la compréhension de l'anglais

COMPRÉHENSION ET EXPRESSION ÉCRITE

- Travaux et exercices écrits faisant appel à des expressions professionnelles
- Rédaction de documents professionnels types en anglais
- Lecture de documents internes, d'articles, de données chiffrées en Anglais
- Apprendre à présenter son entreprise ou ses produits
- Argumenter et vendre en anglais
- Élaborer un discours de prospection en anglais
- Comprendre les besoins de son client ou prospect et pouvoir y répondre au mieux
- Communiquer avec fluidité et exposer clairement ses arguments
- Etre percutant dans l'expression d'une idée, d'un message, d'un argument
- Animer une réunion
- Optimiser sa négociation avec des interlocuteurs anglophones
- Rédiger une proposition commerciale
- Suivre ses clients
- Démontrer son expertise et ses forces
- Présenter les conditions générales de vente
- Parler du prix et préciser les délais
- Savoir rédiger des présentations, des contrats, une proposition commerciale
- Échanger par écrit, par mails et téléphone,
- Savoir communiquer dans des relations extra- professionnelles
- Gérer les situations conflictuelles et trouver des solutions