

ANGLAIS COMMERCIAL - NIVEAU 1

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Savoir se présenter, sa maison, ses cuvées.
- Réaliser des ventes et traiter les aspects logistiques.
- Négociation commerciale.

Apprentissage du vocabulaire professionnel de base et révisions, acquisition des structures de la langue anglaise par des jeux de rôle basés sur l'individualisation.

PROGRAMME

5 séances de 4 heures

Séance 1 > Savoir se présenter, présenter sa maison et son exploitation.

Séance 2 > Administration des ventes, recevoir et répondre à une demande d'information.

Recevoir et confirmer une commande.

Séance 3 > Gérer la logistique, les retours, les réclamations.

Séance 4 > Organiser une réunion, une visite, un stand sur salon professionnel.

Séance 5 > Négociation commerciale.

MÉTHODES D'ÉVALUATION

Les acquis sont évalués à chaque début de session par des quiz sur la séance précédente.

Un test d'anglais sera réalisé préalablement à l'inscription définitive. Les résultats obtenus permettront l'inscription au niveau 1 ou 2. Les participants ayant suivi la formation de niveau 1, pourront s'inscrire en niveau 2.

LIEU

AISNE : Château-Thierry

AUBE : Bar-sur-Seine

MARNE : Épernay, Reims

FORMATEURS

Adrien ASSELIN-BOUVET

Expert Filière Viti-vinicole,
Consultant, Formateur

Carl Edmund SHERMAN

International Business
Development Manager

PUBLIC

Tout professionnel souhaitant apprendre l'anglais dans le but de le mettre en pratique dans des situations commerciales.

