



LES ATOUTS POUR LA VENTE

B1-B2 et C1-C2

Vendre et négocier à l'échelle mondiale !

Ce programme a été conçu pour toute personne occupant un métier dans la fonction commerciale et amenée à vendre et à négocier dans un contexte international.

Objectifs de la formation :

- Mener à bien une vente dans un contexte international.
- Vendre et négocier avec aisance et assurance lors des échanges avec des clients et fournisseurs internationaux.
- Renforcer et développer le vocabulaire fondamental et spécifique afin de réussir vos ventes.
- Mieux comprendre les influences culturelles qui affectent les styles de vente et négociation.
- Renforcer les techniques de communication en anglais.

Pourquoi choisir cette formule ?

- ✓ **Une semaine de cours intensifs en immersion totale**, répartis en cinq ou six sessions différentes par jour : la solution la plus efficace pour atteindre un niveau opérationnel
- ✓ **Un travail d'accompagnement personnalisé**, avec une mise en application des acquis en lien direct avec votre activité
- ✓ **Des activités variées** vous permettant de progresser à plusieurs niveaux
- ✓ **Un formateur natif** associant une expertise dans le domaine de la finance et la pédagogie nécessaire



Contenu de la formation

La représentation de l'entreprise

Maîtriser le vocabulaire du droit et de la stratégie de l'entreprise.

Connaître la terminologie liée au capital, à la sortie en bourse, la faillite et la dissolution d'une société.

Savoir parler de la création, de la vie et de la mort d'une société, du statut, du capital social, du conseil d'administration et des actionnaires

Se familiariser avec la législation anglo-saxonne

La correspondance juridique et les termes du contrat

Maîtriser la correspondance et la rédaction de documents juridiques en anglais : améliorer son style d'écriture, écrire de manière concise et claire, rédiger un contenu compréhensible et complet.

Connaître le vocabulaire des contrats, les exigences de forme et de preuve, les conditions d'existence et de validité et clauses spécifiques des pays anglophones.

Les professionnels du droit et les techniques de communication

Contrôler le niveau de compréhension de la langue anglaise dans un contexte juridique par la reformulation des messages oraux.

Pratiquer l'oral à travers des simulations de situations réelles en entreprise.

Maîtriser les techniques de négociation en anglais juridique : savoir écouter et repérer les phrases clés, savoir reformuler, suggérer, persuader, convaincre.

Connaître la pratique des réunions et des téléconférences.

Apprendre des phrases clés.

Grammaire

Révisions de points de grammaire selon le niveau de chaque participant.



Les points forts de la formation

- ✓ Des activités variées
- ✓ Un travail d'accompagnement personnalisé
- ✓ Un formateur natif possédant une expertise dans l'anglais des affaires



INFORMATIONS PRATIQUES

Niveau prérequis : B1, B2, C1 ou C2

Niveau à valider par un Test Ecrit et un Test Oral par téléphone pour la réalisation d'un diagnostic des besoins spécifiques.

Type de parcours de formation :

Programme personnalisé aux besoins spécifiques de chaque stagiaire.

Durée de la formation : Entre 10h et 50h selon le diagnostic des besoins

Modalités :

La formation se déroule soit à distance, en vidéo-conférence, soit en présentiel au sein de votre entreprise (jamais dans nos bureaux administratifs)

Rythme de la formation : CPF

Selon les possibilités du stagiaire avec des sessions comme suit :

- En présentiel : 90 minutes
- A distance : 60 minutes

Modalités d'évaluation :

Certifications : BULATS – Linguaskill, proposé par l'University of Cambridge selon le Cadre Européen CECR

Tarif : HT 79€/heure

Modalités de financement : • Directement par l'apprenant • CPF • OPCO • Entreprise

Délais d'accès : Le délai de traitement de toute demande de formation est de 2 semaines.

Nos formations peuvent commencer une semaine après le :

- ✓ Financement directe individuel ou par votre société : la réception de la Convention de Formation dûment signée par le client.
- ✓ Financements CPF : la validation finale du CPF
- ✓ Financement OPCO : la réception de l'accord de prise en charge de l'OPCO

** Accessibilité de l'action aux personnes en situation de handicap : lorsqu'il nous est impossible de trouver un lieu adapté aux personnes en situation de handicap, nous nous engageons à réorienter les personnes vers un autre prestataire ou vers Mon Compte Formation afin de leur permettre de trouver un organisme en capacité de les accueillir. Nous proposons également des formations à distance (visio-conférence ou par téléphone) afin de permettre aux personnes à mobilité réduite d'éviter de se déplacer.

CONTACT : Qu'il s'agisse d'un projet de formation individuel ou pour votre société, nous sommes à votre entière disposition pour étudier ensemble, vos besoins spécifiques et vous proposer la meilleure solution. Merci de nous contacter au 01 40 74 08 03.