



ANGLAIS PROFESSIONNEL POUR LES MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE MODULE DE SPÉCIALISATION

140 heures en centre de formation

Mix Learning

Public visé : Demandeur d'emploi Personne en reconversion professionnelle Personne en congé de transition professionnelle

Prérequis : Maîtriser les bases de l'anglais scolaire

Accessibilité aux personnes handicapées
Contactez-nous pour une étude de vos besoins.

98%

DE TAUX DE
SATISFACTION

60

ANNÉES D'EXISTENCE
ET D'EXPÉRIENCE

450

FORMATIONS
DISPONIBLES

Objectifs

- Être capable d'effectuer des opérations de vente et de conseil auprès d'une clientèle étrangère
- Consolider le vocabulaire et les expressions afin d'être à l'aise lors de réunions, présentations et négociations avec des prospects ou clients étrangers.

Les + de la formation

- Des professionnels qui vous transmettent leur passion du métier dans un esprit de partage et de convivialité, une plateforme en ligne, un accompagnement à l'insertion professionnelle.
- Formation assurée par des formateurs natifs du pays





ANGLAIS PROFESSIONNEL POUR LES MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE MODULE DE SPÉCIALISATION

Contenu de la formation

- **Accueillir cordialement les clients en point de vente, physiquement ou par téléphone,**
- **Comprendre le besoin exprimé, y apporter une réponse, des conseils et/ou suggestions,**
- **Gérer les clients difficiles et les réclamations de manière efficace et courtoise, -**
- **Renseigner et orienter les clients précisément, - Proposer un argumentaire commercial précis, détaillé et attrayant,**
- **Instaurer une relation conviviale avec les interlocuteurs étrangers,**
- **Mener à bien la négociation et conclure la vente de manière efficace et professionnelle,**
- **Maîtriser les formules de politesse, le vocabulaire professionnel de l'environnement direction**
- **L'accueil commercial en anglais : Faire préciser l'identité de l'interlocuteur : épeler un nom, manier les chiffres avec aisance, numéros de téléphone, dates, heures et savoir se présenter, présenter l'entreprise, les formules de politesse**
- **Rédiger des documents commerciaux : Lettres, emails : proposition commerciale, réponse à des réclamations, relance des impayés, demande de renseignements.**
- **Vendre à un client étranger : Écouter activement et repérer les phrases clés, reformuler et faire préciser la pensée de son interlocuteur, développer son argumentaire commercial, apprendre à convaincre et à traiter les objections.**





ANGLAIS PROFESSIONNEL POUR LES MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE MODULE DE SPÉCIALISATION

Modalités, méthodes et outils pédagogiques

- Formation en présentiel.
- Alternance de cours théoriques et pratiques

Modalités de financements

Cap Emploi, Entreprise, Opérateurs de Compétences (OPCO), Particulier, Pôle Emploi



HETPTA



Intervenants

- Une équipe de formateurs experts, avec une expérience terrain significative

Modalités et délai d'accès

- Maîtriser les bases de l'anglais scolaire

