Laho
TERRE DE FORMATIONS
CCI HAUTS-DE-FRANCE

LANGUES

Module de Perfectionnement (MP)

# Anglais Professionnel pour les Métiers du Commerce et de la Vente (APMCV)

**SANS NIVEAU SPÉCIFIQUE | 140 HEURES EN CENTRE**

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Consolider le vocabulaire et les expressions afin d'être à l'aise lors de :

- réunions,
- présentations et/ou négociations auprès de prospects ou clients étrangers.

## PUBLIC VISÉ

Demandeurs d'emploi majeurs
Salariés en contrat aidé
Salariés à temps partiel (moins de 24h hebdo)
Personnes en PréParE
Personnels en uniforme en reconversion
Sportifs de haut niveau sans contrat

## PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis

## CONDITIONS SUPPLÉMENTAIRES

Maîtrise des bases de l'anglais à l'écrit et à l'oral (règles de grammaire, syntaxe et orthographe)

## HANDICAP

Formation accessible aux personnes en situation de handicap
Mobilisation du référent Handicap pour identifier les adaptations et aménagements si nécessaire

## FINANCEMENTS POSSIBLES

Programme Régional de Formation (PRF)
Contrat de Sécuriation Professionnelle (CSP)

## MODALITÉS D'ACCÈS

Participation à une Réunion d'Informations Collective (RIC)
Renseignement d'un dossier de candidature
Réalisation de tests de positionnement
Entretien de positionnement

## DÉLAIS D'ACCÈS

Résultats communiqués par mail ou courrier
Au plus tard une semaine avant le démarrage prévisionnel de la formation

**89%**
**Taux de satisfaction en 2025**

Document généré le 22/11/2026

Retrouvez toutes les informations sur
**laho-formation.fr**

Module de Perfectionnement (MP)

# Anglais Professionnel pour les Métiers du Commerce et de la Vente (APMCV)

MIX-LEARNING

## PROGRAMME DE LA FORMATION

### Module 1 - Consolidation des compétences linguistiques

- Remise à niveau des connaissances grammaticales
- Approfondissement du vocabulaire commercial
- E-learning - Se préparer au métier

### Module 2 - Compréhension orale

- Apprendre à poser des questions
- Bâtir des transitions
- Faire un exposé
- Reformuler un besoin ou une demande d'un client
- E-learning - Se préparer au métier

### Module 3 - Accueil commercial en anglais

- Faire préciser l'identité de l'interlocuteur
- Epeler
- Manier les chiffres avec aisance, les numéros de téléphone, les dates, les heures
- Savoir se présenter et présenter l'entreprise
- Les formules de politesse
- E-learning - Se préparer au métier

### Module 4 - Rédaction de documents commerciaux

- Etudier les lettres, les mails
- Structure et présentation
- Contenu et style
- Les différents types de lettres (proposition commerciale, réponse à des réclamations, relance des impayés, demande de renseignements)
- Les documents commerciaux (documents de vente et bancaires)
- E-learning - Se préparer au métier

### Module 5 - Vendre à un client anglais

- Ecouter activement et repérer les phrases clés
- Reformuler et préciser la pensée de son interlocuteur
- Développer son argumentaire commercial
- Apprendre à convaincre et à traiter les objections
- E-learning - Se préparer au métier

### Module complémentaire

- Accueil
- Prise en main des outils de FOAD
- Sensibilisation aux démarches éco-responsables
- Développement personnel et soft skills
- Bilan de fin de formation
- E-learning - Se préparer au métier

## MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Face-à-face pédagogique
Approches pédagogiques diversifiées
Alternance d'apports théoriques et de pratiques professionnelles
Plateforme e-learning

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Contrôle continu en cours de formation
Validation des compétences acquises en fin de parcours

## MÉTIERS ET DÉBOUCHÉS

Cette formation a une visée d'insertion professionnelle immédiate dans les métiers nécessitant une bonne connaissance du vocabulaire anglais numérique :

- Vendeur
- Conseiller vendeur
- ...

## POINTS FORTS

Des professionnels qui transmettent leur passion du métier dans le partage et la convivialité
Une formation avec de nombreux cas pratiques
Un accompagnement personnalisé et une insertion professionnelle facilitée

Région Hauts-de-France
Cofinancé par l'Union européenne
INVESTIR DANS VOS COMPÉTENCES

Retrouvez toutes les informations **sur laho-formation.fr**