




PROGRAMME DE FORMATION

« ANGLAIS COMMERCIAL INTENSIF »

 **Durée :** 5 journées soit 35 heures Personnalisable selon les thèmes à aborder et le nombre de participants à former
Tarif minimum indicatif : 2100 € TTC
Formation dispensée à partir de 6 personnes minimum et limitée à 8 personnes

Formatrice : BETTACHE Elham
5 rue Delaugère et clayette 45000 Orléans

Organisme de formation : ISMAFORMA
NDA 24450424945

Modalités de formation : MIXTE

OBJECTIFS

Un bon vendeur c'est être une personne transforme un visiteur en client tout en installant une vraie relation de confiance.

A l'issue de la formation, vous serez capable de :

- ✓ Découvrir et enrichir ses stratégies pour une bonne communication en anglais des affaires
- ✓ Savoir décrire les entreprises et les secteurs d'activités : études de cas, mises en situation, analyses documentaires
- ✓ Acquérir une culture Business anglophone et interculturelle
- ✓ Développer ses compétences de présentations professionnelles et de management

PUBLIC

Cette formation s'adresse à tous les personnes (en poste ou pas encore) souhaitant améliorer ses compétences en anglais commercial spécifique .

ISMAFORMA

Siège situé au 5, rue Delaugère et Clayette – 45000 ORLÉANS
Tél : 07 67 50 65 67 – Mail : contact@ismaform.fr
Siret : 902 166 602 00018 – Numéro de déclaration d'activité 24450424945
V2.0_05_09_2024



PRÉREQUIS

Avoir des notions d'Anglais (Niveau Brevet des collèges)

Les participants doivent se munir de leur matériel (support papier, ordinateur portable, tablette).

Pour la formation en e-learning, support complet en PDF envoyé, les mises en situations et la pratique se déroulent en vidéo sur ZOOM (télécharger l'application Zoom).

OUTILS ET METHODOLOGIES D'ÉVALUATION

Point en amont de la formation avec restitution du besoin du participant.

Pendant la formation, débriefing sur l'écart éventuel, formalisation d'une régulation sur les points soulevés.

Afin d'évaluer si les connaissances acquises pendant la formation sont correctement assimilées et faciliter la transférabilité sur le poste de travail, chaque stagiaire est évalué individuellement à l'aide :

De jeux de rôle (simulation de ventes, sketches inspirés de situations rencontrées par les stagiaires)

De mises en situation

Évaluation à la fin de la formation à l'aide :

D'un test en fin de formation avec 10 questions sur le contenu du stage

Point en fin de journée de formation, recueil des impressions

Questionnaire d'évaluation à chaud en fin de formation et à froid (1 mois après la formation).

MOYENS D'ENCADREMENT DE LA FORMATION

ISMAFORMA s'engage à adapter chaque formation aux besoins réels du stagiaire. L'animation est basée sur une pédagogie active, avec des exercices pratiques et personnalisés qui permettent l'ancrage en temps réel.

Cette animation s'appuie sur une alternance d'exposés théoriques et pratiques.

Chaque étape de la formation se fait en privilégiant :

- ✓ Les échanges avec les participants, des échanges d'expérience prof ou personnelles.
- ✓ Observation bienveillante entre candidats
- ✓ Des exercices pratiques pour une meilleure assimilation des données transmises.
- ✓ Travail en groupe ou individuel : Simulation d'une réunion / Négociation
- ✓ Des supports pédagogiques sont envoyés à chaque participant. Et le résumé du stage sera délivré en fin de formation.

ISMAFORMA

Siège situé au 5, rue Delaugère et Clayette – 45000 ORLÉANS

Tél : 07 67 50 65 67 – Mail : contact@ismaform.fr

Siret : 902 166 602 00018 – Numéro de déclaration d'activité 24450424945

V2.0_05_09_2024



✓ Un accompagnement est possible après la formation pour une durée de 1 mois si besoin.

LIEU DE LA FORMATION

Cette formation est dispensée en distanciel.
L'application zoom est à télécharger au préalable.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Pré-inscription directement sur le site ou demande par mail .
Si prise en charge par un OPCO : vous devez en faire la demande à votre OPCO un mois avant le démarrage de la session.

Le démarrage de la formation est de 1 semaine après la signature du contrat ou de la convention.

CONTACT

Elham BETTACHE : référente pédagogique et référente handicap.
Tél : 07.67.50.65.67
Mail : elhambettache614@gmail.com

ACCESSIBILITÉ

Si un bénéficiaire a des contraintes particulières liées à une situation de handicap, veuillez contacter au préalable le référent handicap afin que nous puissions dans la mesure du possible adapter l'action de formation et vous permettre de suivre celle-ci dans les meilleures conditions en accord avec votre employeur.
Il appartient au client de s'assurer que les locaux soient conformes et accessibles aux personnes en situation de handicap.

PROGRAMME

Accueil, présentation du formateur et des stagiaires.
Présentation du programme, des objectifs et des méthodes utilisées.
Définition du cadre formatif
Positionnement

ISMAFORMA

Siège situé au 5, rue Delaugère et Clayette – 45000 ORLÉANS
Tél : 07 67 50 65 67 – Mail : contact@ismaform.fr
Siret : 902 166 602 00018 – Numéro de déclaration d'activité 24450424945
V2.0_05_09_2024



1) Communication de base et compréhension orale :

- a) Accueil et Présentation en Anglais
- b) Valorisation des profils professionnels
- c) Apprendre à gérer une situation du quotidien

2) Maîtrise du test TOEIC :

- Accompagnement linguistique
- Se préparer au test TOEIC
- Test TOEIC listening and reading
- Test TOEIC speaking and writing
- Debrief de la journée

3) Conversation et vocabulaire avancé :

- Accueil
- Discussion sur des sujets d'actualité, de société et culturel
- Exercice de compréhension

4) Réunions et négociations en anglais :

- a) Conduire une réunion professionnelle
- b) Techniques de négociation
- c) Fin de journée : Compte rendu écrit

5) Consolidation des compétences acquises :

- a) Révisions générales et test oral
- b) Atelier final
- c) Clôture de la formation

SUIVI ET ÉVALUATION DES RÉSULTATS

Questionnaire de positionnement, feuille d'émargement, exercices pratiques, test écrit, document d'évaluation de satisfaction à chaud et à froid (1 mois après la fin de la formation), attestation de présence, certificat de réalisation individualisé. Un accompagnement est prévu si besoin.

DATES

ISMAFORMA

Siège situé au 5, rue Delaugère et Clayette – 45000 ORLÉANS
Tél : 07 67 50 65 67 – Mail : contact@ismaform.fr
Siret : 902 166 602 00018 – Numéro de déclaration d'activité 24450424945
V2.0_05_09_2024



Du /12/2024 au 06/12/2024

HORAIRES DE FORMATION

De 9h30 à 17h30

DISPOSITIONS PRATIQUES

Parking disponible

ISMAFORMA

Siège situé au 5, rue Delaugère et Clayette – 45000 ORLÉANS

Tél : 07 67 50 65 67 – Mail : contact@ismaform.fr

Siret : 902 166 602 00018 – Numéro de déclaration d'activité 24450424945

V2.0_05_09_2024