




Programme de la formation

Vendre et négocier en langue anglaise Anglais Commercial

-  En groupe sur site
-  14 heures sur 2 jour(s)
-  Salarié en poste, Indépendant et dirigeant
-  500 € HT / 600 € TTC par participant

Description courte

Vendre en anglais : à l'oral, par écrit, s'exercer aux pratiques commerciales en anglais

Profil des participants

Commerciaux, Technico-commerciaux, Assistants-Commerciaux, SAV, ADV, Dirigeant d'entreprise

Prérequis

Niveau B1 en anglais

Objectifs

- Questionner et reformuler en anglais
- Présenter ses produits et son entreprise en anglais
- Rédiger une offre commerciale en anglais et la défendre
- Négocier en anglais

Aptitudes et compétences visées / attestées

Certification LILATE ou TOEIC

Contenu

- **Connaître Le vocabulaire des affaires et de la vente**
 - Votre secteur d'activité et celui de vos clients
 - Les termes économiques et contractuels
 - *Lecture de documents types et extraits de magazines*
 - **Être capable de découvrir son client**
 - Le questionnement
 - La reformulation
 - *Mises en situation et présentation croisée des entreprises des participants*
-

-
- Présenter son offre et la défendre
 - - Préparer des courriels types (demande de rdv, relance, confirmation,...)
 - Rédiger une proposition commerciale
 - Présenter son offre au téléphone
 - Défendre son offre en rendez-vous
 - Négocier
 - - Répondre aux objections, demander des contreparties
 - Engager son client
 - Conclure

Pédagogie et organisation

- **Méthode pédagogique** : Diaporamas, vidéos, échanges et partages d'expérience.

Alternance d'exposés méthodologiques et d'exercices pratiques avec jeux de rôles et mises en situation sur des exemples concrets tirés de la situation professionnelle des participants.

Pour favoriser l'assimilation de la matière cette formation combine deux approches :

- **L'expérience personnelle** vise à faciliter la prise de conscience des mécanismes cérébraux impliqués dans nos comportements acquis au fil de nos vécus.
- **La pédagogie active** pour élaborer à l'aide du groupe votre propre savoir. Démarche précieuse pour partager votre découverte, mieux comprendre et mieux vous en approprier les concepts.

Mode de validation

Mises en situation

Financements possibles

CPF
