

Anglais Spécialisé "English for Sales Professionals", niveau B1>B2 (Intermédiaire)

Ce programme est conçu pour les directeurs des ventes, responsables commerciaux et commerciaux souhaitant améliorer leur maîtrise de l'anglais dans un contexte international. Il aborde des compétences clés telles que la présentation de produits, la négociation, le closing, et la gestion des relations clients. Grâce à des simulations et des études de cas pratiques, les participants gagnent en confiance pour interagir avec des clients et partenaires anglophones et développer leurs performances commerciales.

Durée: 36.00 heures (6.00 jours)

Profils des apprenants

- Direction des Ventes
- Responsables des Ventes
- Commerciaux

Prérequis

- Niveau B1 (faux débutant)
- Exercer une activité dans le domaine des ventes

Accessibilité et délais d'accès

Formation individuelle en visio-conférence (Google Meet)

1 semaine

Qualité et indicateurs de résultats

Taux de satisfaction des apprenants : 99%

Nombre d'apprenants entre 2022-2023 : 9

Taux d'abandon : 0%

Taux de retour des enquêtes : 30%

Taux d'interruption en cours de prestation : 0%

Objectifs pédagogiques

- Développer les compétences linguistiques nécessaires pour gérer les cycles de vente dans un contexte international.
- Maîtriser le vocabulaire et les expressions clés liés aux négociations, présentations commerciales, et relations clients.
- Gagner en confiance pour interagir avec des clients, prospects et partenaires anglophones dans des contextes professionnels variés.
- Renforcer la capacité à rédiger des propositions, conclure des accords et gérer des objections en anglais.

Contenu de la formation

- Remise à niveau en anglais général
 - Present continuous and present simple (1-2), I am doing and I do
 - Past Simple (I did)

LfEX Business & Legal English

44 rue de Maubeuge

75009 PARIS

Email : james@lfex.fr

Tel : +33188880286

LfEX

Business English - Legal English

- Past continuous (I was doing)
- Present perfect (1-2), I have done
- Present perfect continuous (I have been doing)
- Present perfect continuous and simple
- How long have you been?
- For since.. when? and How long?
- Present perfect and past (I have done and I did)
- Past perfect (I had done)
- Past perfect continuous (I had been doing)
- Have and have got
- Used to (do)
- Present tenses (I am doing / I do) for the future
- I'm going to do
- Will and Shall
- I will and I'm going to
- Will be doing and will have done
- Can could and (be) able to
- Must and can't
- Have to and must
- Should
- Would
- Passive (is done/was done)
- It is said that, he is said to, he is supposed to
- have something done
- Reported speech
- Questions 1+2
- Auxiliary verbs
- be / get used to
- To..., for...; and so that
- Countable and uncountable
- -'s (your sister's name) and of... (the name of the book)
- Pronunciation intermediate
- Présentation de l'Offre Commerciale
 - Structurer et présenter des produits ou services en anglais.
 - Utiliser un langage persuasif pour mettre en avant les avantages et caractéristiques.
 - Simulations de présentations commerciales.
- Techniques de Vente et Argumentation
 - Langage et expressions pour convaincre et persuader.
 - Répondre aux objections des clients avec assurance et clarté.
 - Pratique des techniques de closing en anglais.
- Négociations Commerciales
 - Stratégies pour négocier des prix, des conditions ou des contrats.
 - Langage adapté pour trouver des accords gagnant-gagnant.
 - Simulations de négociations avec feedback personnalisé.
- Gestion de la Relation Client
 - Techniques pour établir et maintenir une relation client de qualité.
 - Langage de courtoisie et communication interculturelle.
 - Gérer les retours et les plaintes de manière professionnelle.
- Réunions et Networking Professionnel
 - Préparer et animer des réunions avec des équipes ou partenaires internationaux.
 - Langage adapté pour les événements de networking et les échanges informels.
 - Techniques pour établir des connexions durables.
- Rédaction Commerciale
 - Rédiger des propositions commerciales, devis et courriels professionnels.
 - Structurer des présentations PowerPoint ou pitch decks.
 - Utilisation d'un style clair et concis pour des communications écrites efficaces.

LfEX Business & Legal English | 44 rue de Maubeuge PARIS 75009 | Numéro SIRET : 87876907400021 |

Numéro de déclaration d'activité : 11755969175 (auprès du préfet de région de : Ile-de-France)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État.

LfEX Business & Legal English

44 rue de Maubeuge

75009 PARIS

Email : james@lfex.fr

Tel : +33188880286

LfEX

Business English - Legal English

Organisation de la formation

Équipe pédagogique

L'équipe pédagogique est dirigée par James Haillot O'Connor qui a eu l'occasion d'enseigner l'anglais juridique à l'Université Paris II Panthéon Assas, à l'Université de Nanterre ainsi que le droit des contrats à l'American Business School of Paris. Franco-américain, il est titulaire d'un Master 2 en droit privé et du Certificate of Proficiency in English (Cambridge Esol Examinations).

Les formatrice et formateurs sont tous anglophones et titulaires d'une maîtrise en Affaires/Commerce International délivrée par des Universités Britanniques ou Irlandaises.

Ressources pédagogiques et techniques

- English Grammar in Use Raymond Murphy ISBN: 9781108586627
- Manuel de terminologie Sales English LfEX 2023-24

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Test de niveau à l'entrée et à la sortie de la formation.
- Au cours de la formation les apprenants sont testés par leur formateur durant les séances (réalisation et correction d'exercices à l'oral et à l'écrit).
- Utilisation de l'application Quizlet qui permet à l'apprenant de mémoriser le vocabulaire et au formateur de suivre ce travail tout au long et à l'issue de la formation.

Prix : 3390.00