



→ Anglais de la négociation commerciale



4 niveaux de progression
de **débutant** à **autonome**

B1 | B2 | C1 | C2 →

**Maîtriser l'anglais,
un atout majeur
dans votre profession !**

Testez nos formations
en langues ! Elles sont
adaptées à vos besoins
et à votre rythme

Nos objectifs

- Construire votre parcours de **formation sur mesure** après analyse de votre demande et de vos besoins
- Vous apporter une solution personnalisée pour le financement de votre formation

Nos méthodes pédagogiques

- one to one
- immersion
- autoformation accompagnée
- atelier de conversation
- phoning

Nos outils

- laboratoire de langues
- méthodes orales numérisées
- CD-roms
- centre de documentation

Nos formateurs

- bilingues et anglophones



formation
continue

➔ Contenu et objectifs de la formation

en référence aux niveaux du CECRL
(Cadre européen commun de référence pour les langues)

Niveau B1

- Développement des bases grammaticales et syntaxiques.
- Développement du vocabulaire de l'entreprise en lien avec le métier de commercial (présentation de l'entreprise, des services et produits).
- Découverte du vocabulaire de la négociation (connaître les besoins du client, proposer un produit ou un service et savoir en faire une description précise ainsi que des conditions de vente, de la livraison, du prix, etc).
- Développer l'échange téléphonique sur le même axe.
- Apprendre à rédiger un courrier ou courriel commercial simple et précis.

Niveau B2

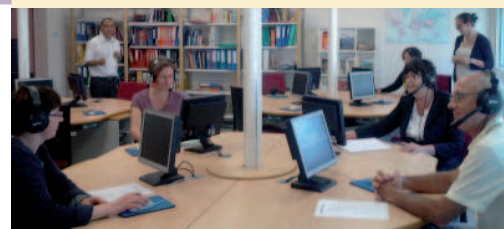
- Renforcement des bases grammaticales et syntaxiques.
- Renforcement du vocabulaire spécifique à la négociation en lien avec des situations professionnelles (relation avec le client, le fournisseur : vente et achat).
- Apprendre à argumenter ou contre argumenter sur des problèmes précis (qualité, coût, délai de livraison, quantité, prix, etc).
- Développer sa capacité à clarifier, reformuler, contraster son argumentaire de vente.
- Développer sa capacité à comprendre ou à rédiger des rapports détaillés,, et à les présenter en réunion professionnelle.
- Renforcer sa capacité à mener toutes les actions de négociation au téléphone.
- Savoir rédiger des courriers ou courriels commerciaux élaborés.

Niveaux C1 et C2

- Évaluer sa capacité à maîtriser toutes les étapes de la négociation (de la présentation de l'entreprise et de ses services et produits à la conclusion du marché) en face à face ou au téléphone avec la clientèle, les fournisseurs ou les intermédiaires étrangers.
- Approfondir ses connaissances linguistiques sur les nouveaux marchés, la mondialisation.
- Développer ses compétences linguistiques en marketing, publicité, concurrence, qualité, et gestion d'une équipe commerciale en lien avec les attentes du marché international.
- Évaluer sa capacité à rédiger des rapports ou courriers élaborés.

**Ces thèmes sont développés
sous forme d'ateliers oraux
ou écrits avec le soutien
d'un formateur anglophone
ou bilingue.**

➔ Retrouvez toutes nos formations sur
<http://greta-bretagne.ac-rennes.fr>



Anglais de la négociation commerciale

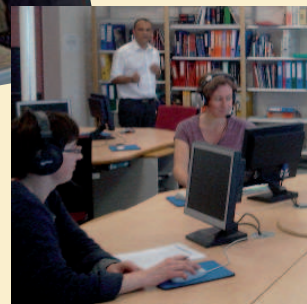
➔ Contacts

Greta des Côtes d'Armor (22)
T 02 96 61 48 54 - F 02 96 33 09 57
greta.cotesarmor@ac-rennes.fr

Greta de Bretagne Occidentale (29)
T 02 98 90 15 18 - F 02 98 53 28 81
greta.agquimper@ac-rennes.fr

Greta Est Bretagne (35)
T 02 99 22 63 64 - F 02 99 22 63 65
greta.agrennes@ac-rennes.fr

Greta de Bretagne Sud (56)
T 02 97 87 15 60 - F 02 97 87 01 37
greta.aglorient@ac-rennes.fr



Thématique
formation continue "secteur Langues"

Éditeur
Greta

Accès internet
<http://greta-bretagne.ac-rennes.fr>

Date de parution
octobre 2011

Impression
UAR unité académique de reprographie - - ex