

Négociez, vendez, communiquez en espagnol (avancé)

6 demi-journées

Objectif général

En six demi-journées, réservées à un public ayant de solides bases en espagnol, vous vous exprimerez avec aisance et pourrez développer votre activité. Menez une négociation et osez participer à un salon dans un pays hispanophone.

Public

Chefs d'entreprise, conjoints, salariés

Durée

21 heures.

Pré-requis

Avoir suivi la formation de niveau 2 « intermédiaire », posséder les bases de la langue espagnole (test de niveau) et maîtriser le questionnement

Plages horaires

De 8h30 à 12h30 et de 13h30 à 17h30

Programme

1^{ère} 1/2 journée ☞ Révision : se présenter et présenter son entreprise en situation professionnelle

- Description de son poste, de ses fonctions et des missions de son équipe (salarié(s), apprenti(s))
- Description de l'activité, des produits et des services vendus par l'entreprise

2^e 1/2 journée ☞ Dialoguer avec ses clients étrangers, négocier

- L'accueil client, la prise de rdv
- La vente et la négociation commerciale
- L'aisance relationnelle

3^e 1/2 journée ☞ Communiquer par téléphone

- Le perfectionnement de la compréhension orale
- L'échange d'informations complexes
- Distinguer les accents

4^e 1/2 journée ☞ Rédiger des courriers professionnels

- Les formules, expressions types
- Les demandes de renseignement, les réclamations
- Le vocabulaire technique à utiliser dans son activité

5^e 1/2 journée ☞ Lire et comprendre des documents techniques

- Le vocabulaire technique du métier
- Les structures adaptées à la rédaction technique
- Comprendre les fiches techniques, les brochures,...

6^e 1/2 journée ☞ organiser un voyage d'affaires à l'étranger

- Apprentissage du vocabulaire du voyage
- Les transports, les lieux, la destination, l'hébergement
- Les réservations

Moyens et encadrements pédagogiques

- Atelier participatif en groupe restreint (12 personnes maximum).
- Animation par des consultants experts dans le domaine.
- Outils et supports pédagogiques,
- Pédagogie active basée sur l'oral, exercices pratiques.
- Evaluation et remise d'une attestation de formation.

Pour plus d'informations

Service Formation Continue - Par territoire :

04 : formationcontinue04@cmar-paca.fr
04 92 30 90 97 - 06 70 27 71 76

13 : formationcontinue13@cmar-paca.fr
04 91 32 24 70

05 : formationcontinue05@cmar-paca.fr
04 92 52 80 15

83 : formationcontinue83@cmar-paca.fr
04 94 61 99 65

06 : formationcontinue06@cmar-paca.fr
04 92 12 53 45

84 : formationcontinue84@cmar-paca.fr
04 90 89 20 40

<https://www.cmar-paca.fr/catalogues-des-formations>