

## Négociez, vendez, communiquez en espagnol (Intermédiaire) 6 demi-journées

### Objectif général

Six demi-journées pour gagner en assurance en espagnol, au sein d'un groupe de niveau homogène. Présentez votre activité, négociez avec un vocabulaire professionnel, échangez par téléphone et rédigez des documents simples.

### Public

Chefs d'entreprise, conjoints, salariés.

### Durée

21 heures.

### Pré-requis

Avoir suivi la formation « initiation » ou posséder les bases de la langue espagnole (test de niveau).

### Plages horaires

De 8h30 à 12h30 et de 13h30 à 17h30

### Programme

#### 1<sup>ère</sup> 1/2 journée ☞ *Se présenter, présenter son activité*

- Utilisation des formules d'accueil et de congé
- Présentation de son poste, de sa fonction dans l'entreprise et de son équipe
- Description de son activité, des produits et service

#### 2<sup>e</sup> 1/2 journée ☞ *Dialoguer à tous les temps*

- Parler du passé, de son expérience
- Parler et maîtriser le présent
- Parler de ses projets

#### 3<sup>e</sup> 1/2 journée ☞ *Echanger des informations par téléphone*

- Les formules types de présentation
- Transmettre / recevoir des informations, poser les bonnes questions
- Gérer les dates, les délais, la relation clients / fournisseurs

#### 4<sup>e</sup> 1/2 journée ☞ *Communiquer par écrit*

- La rédaction de documents commerciaux simples (formules d'introduction, éléments de texte, formules de politesse...)
- La rédaction d'emails (formules d'introduction, éléments de texte, formules de politesse...)

#### 5<sup>e</sup> 1/2 journée ☞ *Donner son point de vue*

- L'expression de l'opinion, de l'idée de l'accord ou du désaccord
- Les formules appropriées dans les échanges
- La rédaction simple de ses idées

#### 6<sup>e</sup> 1/2 journée ☞ *Négocier dans un contexte d'affaires*

- Gérer l'accord et le désaccord
- Anticiper un litige, répondre à des réclamations

### 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](mailto:formationcontinue04@cmar-paca.fr)  
04 92 30 90 97 - 06 70 27 71 76

13 : [formationcontinue13@cmar-paca.fr](mailto:formationcontinue13@cmar-paca.fr)  
04 91 32 24 70

05 : [formationcontinue05@cmar-paca.fr](mailto:formationcontinue05@cmar-paca.fr)  
04 92 52 80 15

83 : [formationcontinue83@cmar-paca.fr](mailto:formationcontinue83@cmar-paca.fr)  
04 94 61 99 65

06 : [formationcontinue06@cmar-paca.fr](mailto:formationcontinue06@cmar-paca.fr)

84 : [formationcontinue84@cmar-paca.fr](mailto:formationcontinue84@cmar-paca.fr)

04 92 12 53 45

04 90 89 20 40

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