

## Négociez, vendez, communiquez en russe (avancé) 6 demi-journées

### Objectif général

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

### 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 russe (test de niveau) et maîtriser le questionnement

### Plages horaires

De 8h30 à 12h30 et de 13h30 à 17h30

### Programme

**1<sup>ère</sup> 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<sup>e</sup> 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<sup>e</sup> 1/2 journée** ☞ Communiquer par téléphone

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

**4<sup>e</sup> 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<sup>e</sup> 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<sup>e</sup> 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](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)  
04 92 12 53 45

84 : [formationcontinue84@cmar-paca.fr](mailto:formationcontinue84@cmar-paca.fr)  
04 90 89 20 40

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