

Rédiger des propositions commerciales

En langue étrangère

Langues (V2021DECEMBRE-06)



Objectifs opérationnels

A l'issue de la formation, le participant sera capable de rédiger des propositions commerciales en langue étrangère.



Aptitudes et compétences acquises à l'issue de la formation

- Rédiger un courrier commercial
- Maîtriser l'essentiel du vocabulaire professionnel commercial
- Valoriser sa proposition commerciale par écrit

Pour qui ?



Public concerné

- Toute personne amenée à pratiquer une langue dans son environnement professionnel ou social



Prérequis

- Niveau B1 à C1

Modalités pratiques



Durée & Délais d'accès

- Individuel :
 - Durée : Sur mesure et selon l'audit de positionnement.
 - Sessions de 1h – nombre de séquences à déterminer
 - Délais d'intervention : assistance pédagogique 1 heure, assistance à la connexion 5 minutes
- Collectif :
 - Durée : Sur mesure et selon l'audit de positionnement.
 - Délais d'accès : Selon disponibilité et durée (nous consulter).



Format

- Inter et Intra-entreprise
- Ajustements possibles : toute variante doit faire l'objet d'un programme sur-mesure.
- Présentiel ou à distance
- Cours individuel :
 - Distanciel et synchrone en classe virtuelle (Visio)
 - 1 personne par formation
- Cours collectif : de 2 à 6 personnes maximum



Tarif

- Nous consulter selon la durée et le niveau



Rédiger des propositions commerciales

En langue étrangère

Langues (V2021DECEMBRE-06)

Parcours pédagogique



Méthodes & supports pédagogiques

Méthodes pédagogiques

- Support de formation
- Enseignement communicatif, progressif, qui intègre des jeux de rôle, des mises en situation et des exercices interactifs.
- Livret d'accompagnement
- Ressources en ligne

Moyens techniques

- PC ou tablette et vidéoprojecteur ainsi que ressources multimédia et PC ou tablette et vidéoprojecteur ainsi que ressources multimédia et paperboard.



Programme de formation

- Préparation de la proposition commerciale
 - Choisir le type de correspondance commerciale
 - Cibler les interlocuteurs/ les contacts (nationalité, fonction, priorité)
 - Comprendre les enjeux culturels
 - S'appropriier le cahier des charges (lecture simplifiée, termes récurrents)
- Rédaction de la proposition commerciale
 - Mettre en place un format type anglo-saxon
 - Rédiger une présentation de la société
 - Présenter son approche commerciale à l'écrit
 - Présenter son équipe
 - Mettre en avant ses atouts différenciants
 - Illustrer les avantages de ses produits
 - Présenter son service
 - Présenter le projet chiffré (statistiques,)
 - Maîtriser le style de son argumentaire
- Valider la réception de la proposition commerciale
 - Rappeler l'interlocuteur pour valider la réception du courrier
 - Echanger avec lui sur la bonne compréhension du cahier des charges et la clarté de la réponse
 - Conclure l'échange avec courtoisie
- Grammaire et vocabulaire associés
 - Etude de cas



Intervenant

- L'enseignant, de langue maternelle anglaise, est qualifié et expérimenté dans ce domaine.



Evaluation

- Les audits linguistiques :
 - Quick Placement Test (écrit)
 - Audit oral et analyse des besoins
- Tests certifiant CPF :
 - TOEIC /TOEIC Bridge, Bright
 - Evaluation de la satisfaction des participants
- Remise d'une attestation de formation