

Anglais professionnel en face à face

Financement	
Formation professionnelle continue	
Non conventionnée / sans dispositif	
Organisme responsable et contact	
SUD MANAGEMENT ENTREPRISES MAILLE Sabrina 05.53.48.48.50 s.maille@sudmanagement.fr	
Accès à la formation	
Publics visés :	
Demandeur d'emploi	
Jeune de moins de 26 ans	
Personne handicapée	
Salarié(e)	
Actif(ve) non salarié(e)	
Sélection :	
Dossier	
Tests	
Entretien	
Niveau d'entrée requis :	
Sans niveau spécifique	
Conditions d'accès :	
personne souhaitant apprendre ou perfectionner leur anglais.	
Prérequis pédagogiques :	
Réaliser un test de niveau	
Contrat de professionnalisation possible ?	
Non	

Objectif de la formation

Améliorer la grammaire, la syntaxe et le vocabulaire Maîtriser les expressions idiomatiques utilisées dans les conversations Etre capable de lire ou de rédiger des documents ou des textes

Contenu et modalités d'organisation

Le niveau de départ du stagiaire est déterminé, en amont de la formation par un test en ligne (www.reseau-cel.cci.fr) La formation est entièrement basée sur les besoins du stagiaire et adaptée aux compétences et connaissances qu'il acquerra tout au long des rencontres. Le formateur adaptera ses cours aux exigences que le stagiaire exprimera, selon les difficultés qu'il rencontrera. Le programme fait l'objet d'une préparation spécifique adaptée au niveau du stagiaire. Il respecte une progression pédagogique et prend en compte les objectifs linguistiques du stagiaire dans son environnement professionnel Exemples de thèmes professionnels qui peuvent être traités : 1. La communication o La communication à distance orale et téléphonique o Prendre et laisser des messages o Se présenter o Comprendre o Se faire comprendre o Connaitre les formules de politesse, à l'écrit comme à l'oral 2. L'accueil o Accueillir un visiteur • Se présenter (présenter son poste, ses responsabilités...) • Présenter l'entreprise (décrire son activité, ses produits, un processus, un process...) • Faire des réservations • Petites conversations au restaurant, gastronomie, tourisme 3. Vendre un produit o Présenter son ou ses produits, les décrire (caractéristiques, fonctions...) o Analyser le besoin du client et y répondre o Marketing et commercialisation o Préparer un argumentaire o Les prix, les délais, les quantités, les transports, les assurances o Accepter, refuser 4. Organiser une réunion o Planifier une réunion o Gérer les convocations o Echanger des idées o Animer une réunion 5. Les différences culturelles Ces thèmes ne sont que propositions : le formateur les affinera suivant les besoins précis du stagiaire, dans le domaine qui l'intéresse : industrie, agroalimentaire, commerce, juridique, environnement, négociations....

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Mixte**
Commentaires sur la parcours personnalisable **20 heures minimum**

Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

Et après ?

Suite de parcours

Possibilité de passer les certifications TOEIC® ou Test Bright Language

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00524167	du 02/01/2025 au 31/12/2025	Agen (47)	SUD MANAGEMENT ENTREPRISES	Non éligible		
00524169	du 02/01/2025 au 31/12/2025	Sanilhac (24)	SUD MANAGEMENT ENTREPRISES	Non éligible		
00524166	du 02/01/2025 au 31/12/2025	Villeneuve-sur-Lot (47)	SUD MANAGEMENT ENTREPRISES	Non éligible		
00524170	du 02/01/2025 au 31/12/2025	Samazan (47)	SUD MANAGEMENT ENTREPRISES	Non éligible		

00657696	du 02/01/2026 au 31/12/2026	Agen (47)	SUD MANAGEMENT ENTREPRISES	Non éligible	
00657697	du 02/01/2026 au 31/12/2026	Villeneuve- sur-Lot (47)	SUD MANAGEMENT ENTREPRISES	Non éligible	
00657698	du 02/01/2026 au 31/12/2026	Samazan (47)	SUD MANAGEMENT ENTREPRISES	Non éligible	
00657700	du 02/01/2026 au 31/12/2026	Coursac (24)	SUD MANAGEMENT ENTREPRISES	Non éligible	