

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
Salaré(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 Connaître 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
00425649	du 01/01/2024 au 31/12/2024	Agen (47)	SUD MANAGEMENT ENTREPRISES		Non éligible	
00425646	du 01/01/2024 au 31/12/2024	Samazan (47)	SUD MANAGEMENT ENTREPRISES		Non éligible	
00425650	du 01/01/2024 au 31/12/2024	Sanilhac (24)	SUD MANAGEMENT ENTREPRISES		Non éligible	
00425651	du 02/01/2024 au 31/12/2024	Villeneuve-sur-Lot (47)	SUD MANAGEMENT ENTREPRISES		Non éligible	

00524167du 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
31/12/2025Villeneuve-
sur-Lot (47)**SUD MANAGEMENT
ENTREPRISES**Non
éligible**00524170**du 02/01/2025 au
31/12/2025

Samazan (47)

**SUD MANAGEMENT
ENTREPRISES**Non
éligible