

PERFECTIONNEMENT A L'ANGLAIS DANS LE BUT D'OPTIMISER L'ACCUEIL ET LA VENTE AUPRES DE LA CLIENTELE ETRANGERE



Durée en heures et en jour : 28 heures répartie en module

Délais d'accès : de 15 jours à un mois pour établir le dossier

Modalité de la formation : Présentiel & e-learning

Lieu du stage en présentiel : 3B Conseil – 3 rue Gaspard Monge 66 160 Le Boulou



Public cible : Personnes chargées de la vente et qui sont au contact de la clientèle anglo-saxonne.



Couts :

Intra entreprise : 450€/jour

Inter entreprise : 30€/heure/stagiaire

Formateur

Professionnel confirmé dans l'exercice de ses fonctions, compétences pédagogiques à mettre en œuvre les formations.

Objectifs

Permettre aux participants à l'issue de la formation, de maîtriser les connaissances linguistiques indispensables à la pratique de leur activité professionnelle.



Selon niveau – Nous contacter pour un test de positionnement

Accessibilité



Tous nos espaces techniques sont contrôlés régulièrement et mis en conformité.
Notre site de formation peut accueillir du public en situation de handicap.
Pour tout aménagement particulier, merci de contacter notre référent handicap Béatrice DOLGANOFF au 04.68.89.39.21.

Modalités techniques, pédagogiques et d'encadrement :

1. *Les modalités pédagogiques* : Démonstrations, mises en situation filmées des participants, commentaires, Exposés théoriques
2. Exercices pratiques basés sur les données concrètes de l'entreprise. Jeux de rôle, simulations.
3. *Le rôle du ou des formateur(s)* : Proposer un apport théorique et pratique, mise en application, évaluation des connaissances et mesures correctives en fonction des erreurs.
4. *Les matériels utilisés* : diaporama, documents techniques, plateau technique restauration, livret, vidéoprojecteur, caméscope. Et tout le matériel nécessaire au déroulement de la formation. Les participants n'ont pas besoin d'amener du matériel.
5. *Les documents remis aux participants* : livret, attestation de formation, fiche d'appréciation.
6. Réalisation de jeux de rôles et de mise en situation sur des cas concrets.

Modalités d'évaluation des connaissances :

Les modalités d'évaluation des connaissances individuelles pendant la formation et à l'issue de la formation : QCM et cas pratique.

Programme de formation

- ✓ Analyse des connaissances, des besoins et des attentes (construction d'une phrase simple)
- ✓ Évaluation du niveau des compétences (parler de ses produits)
- ✓ Connaissance du vocabulaire spécifique à la boulangerie

- ✓ Connaître et maîtriser les articles à la vente
- ✓ Connaître et indiquer les quantités souhaitées
- ✓ Donner des conseils
- ✓ Les formules de politesse (accueil, conseils gestion du départ)

- ✓ Accueil du client (découverte des besoins)
- ✓ Proposition des produits de boulangerie à la vente
- ✓ Proposition des « produits annexes » (boissons..)
- ✓ Savoir tenir une conversation simple

Pour connaître notre calendrier de formation et définir au mieux vos besoins, vous pouvez nous contacter par téléphone au 04 68 89 39 21 ou par mail 3bconseil@orange.fr



CENTRE DE FORMATION & CFA 3B CONSEIL

3 rue Gaspard Monge
ZA d'en Cavaillès
66 160 LE BOULOU

04 68 89 39 21
3bconseil@orange.fr

Mise à jour le 20 juillet 2020

