

NEW ! ENGLISH WORKSHOP

Ateliers professionnels interactifs en langue anglaise animé par un formateur américain sur vos pratiques du commerce international

Public : tout collaborateur d'entreprises ayant à utiliser la langue anglaise

Objectifs :

- Acquérir fluidité et précision à l'oral et à l'écrit en situations professionnelles ciblées
- Réactiver les réflexes linguistiques les plus utiles dans des situations professionnelles

Lieu : Orléans, Tours et Blois, autres sites nous consulter.

Contenu :

Thèmes d'ateliers : personnalisés par le groupe au cours du semestre

<p><i>La présentation en anglais :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Préparation • Se présenter • Les actualités • Son pays • Le marché français 	<p><i>Sa société :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Présenter son entreprise • Description • Structure • Chiffres clés • Tendances du marché • Répondre à des questions 	<p><i>Les affaires en anglais</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Les réunions • Les échanges • L'Interculturalité • Les ventes, • Le pitch • La négociation
<p><i>Commercial</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Se présenter dans le cadre d'un salon • Interagir lors d'une mission de prospection à l'étranger, • Mettre en avant ses avantages concurrentiels • S'entraîner au pitch dans différentes situations de vente 	<p><i>Suivi administratif</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Savoir lire et comprendre la documentation export • Savoir demander des précisions sur des conditions générales de vente spécifiques • Acquérir les réflexes liés à des contrats Anglo-Saxon 	<p><i>Technique</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Acquérir le vocabulaire technique spécifique à son domaine d'activité • S'entraîner au pitch technique • Adapter son discours aux différents interlocuteurs

- Chaque thème sera personnalisé en fonction des besoins du groupe, de sa progression et des actualités professionnelles des participants.
- Les supports de cours privilégieront les mises en situation et les échanges entre participants, avec des jeux de rôle adaptés aux situations professionnelles à l'étranger ou avec des clients étrangers. Des fiches métiers et pratiques seront distribuées à chaque séance afin de faciliter l'intégration des thèmes travaillés et le vocabulaire à maîtriser.
- Des extraits audio sur le thème des affaires ou des actualités seront proposés pour mieux intégrer les accents américains et britanniques. Une attention particulière sera portée à la lecture des documents en langue anglaise, pour travailler son accent et sa prononciation.
- Des études de cas liées au monde des affaires américain seront travaillées pour mettre en évidence les particularités culturelles et les bons réflexes à acquérir.
- Des exercices écrits seront également prévus pour progresser sur la rédaction des e-mails/contrats/documents à rédiger en langue anglaise.

Pédagogie :

- Méthode active et participative,
- Mises en situations à partir de jeux de rôle, d'exercices, de cas pratiques sur des thèmes liés à des situations professionnelles.

Prérequis langue :

- anglais courant ou intermédiaire (niveau B1 à C2)
- test de positionnement préalable exigé (par téléphone) pour assurer un niveau homogène du groupe

Participants :

- 4 à 12 entreprises, maximum 2 personnes par entreprise.

Coût : 2 000 € HT par semestre – *Possibilité d'éligibilité au 1% formation*

Durée : 1 atelier de 2 h tous les 15 jours (en matinée)

OPTION AU WORKSHOP

Suivi individuel par téléphone en langue anglaise

Public : tout collaborateur d'entreprises ayant participé au Workshop.

Objectif :

- **Acquérir plus d'aisance, de fluidité et de spontanéité au cours d'échanges professionnels.**
- Réactiver les réflexes linguistiques les plus utiles dans des situations professionnelles

Méthodologie :

- Cours téléphoniques sur des thèmes décidés en fonction du besoin du participant, en approfondissement des ateliers.
- **Une restitution systématique est envoyée au participant sur les points clefs à retenir.**

Déroulement :

- | |
|---|
| <ul style="list-style-type: none">• Forfait 10 heures, sur la base de 20 séances d'une demi-heure |
| <ul style="list-style-type: none">• Coût : 350€ HT |

Prérequis langue :

- | |
|---|
| <ul style="list-style-type: none">• anglais courant ou intermédiaire (niveau B1 à C2) |
| <ul style="list-style-type: none">• test de niveau préalable exigé (par téléphone) |

Pour ces deux programmes, possibilité d'organisation d'intra par l'intervenant.

Nous contacter pour plus d'informations :

Dominique Perrin
CCI Centre-Val de Loire
6 rue Pierre et Marie Curie - Parc d'activités - Ingré
F-45926 Orléans Cedex 9 - France
T. +33 2 38 25 25 31 - F. +33 2 38 43 00 39
<http://international.proforum.fr>

Profil de l'intervenant :

Alfred WEBER, 54 ans
34 ans d'expérience dans le domaine de la formation
Professeur Anglais, Américain (langue maternelle)

Formation :

- Master 2 SIFA (Stratégie et Ingénierie Formation Adultes) Université de Tours – 2013
- Licence de Français et Gestion/Management, Université of Southwestern Louisiana, USA – 1983
- Américan High School Diploma, mention excellent, Rayne High School, Louisiana, USA - 1979

Expérience :

Formateur d'Anglais pour le réseau des Chambre de Commerce et d'Industrie depuis 1996.

Principales missions :

- Réalisation du bilan linguistique des participants
- Elaboration d'outils appropriés à l'apprentissage
- Transmission et accompagnement des participants dans l'apprentissage de la langue : cours individuels de groupe, par téléphone, par skype.
- Suivi des évolutions en début de parcours et réalisation des bilans de fin d'ateliers.
- Utilisation des outils technologiques et les nouveautés : podcats et skype, réseaux sociaux u-tube, blogs.
- Gestion des programmes de formation : médical, transport, production, import export, agro alimentaire.
- Création et propositions des contenus de formation.
- Analyse des besoins de formation des clients et proposition de contenus de formation adaptés.
- Coordination des moyens à mettre en œuvre pour réaliser les formations (humains, méthode, matériel et continu).
- Réponse aux demandes « atypiques », aux exigences des clients en matière de contenu, durée coût, etc..

Références d'entreprises :

SANDVIK - Métallurgie
FAMAR – Industrie pharmaceutique
CHRO - Médical
AFTRAL – Centre de formation Logistique et Transport
PARFUMS CHRISTIAN DIOR – Industrie cosmétique
AEML - Industrie
IBM – Informatique
GRINGOIRE BROSSARD – Agro-alimentaire
SULLY PRODUITS SPECIAUX – Industrie aéronautique
BRGM – Etablissement public