



Vous souhaitez travailler ou vous travaillez déjà dans le secteur commercial et/ou dans l'import / export.

**Durée :** 20 heures

**Organisation :** en présentiel.  
Possibilité d'organiser la session en distanciel synchrone

**Prérequis :** niveau intermédiaire

**Méthode pédagogique :** active, différenciée et actionnelle

**Validation des acquis :**  
évaluation continue et sommative

**Maximum de participants :** 5

**Tarif intra :** 2 000 € HT / groupe

## Prochaine session

Nous contacter

Lieu : Toulouse et sa périphérie

*Session sur-mesure possible*

## Objectifs

- Présenter l'activité de son entreprise
- Rédiger et répondre à la correspondance commerciale (lettres, courriels, etc.)
- Rédiger des contrats types
- Développer et conclure des ventes

# Développer son anglais commercial

## Programme détaillé

### 1/ Présenter l'activité de son entreprise

- Acquérir le vocabulaire propre au secteur d'activité
- Revoir les chiffres pour pouvoir parler de son chiffre d'affaires, ses ventes, etc.
- Etudier les adverbes de manière pour décrire les performances de son entreprise
- Rédiger une plaquette commerciale (selon les besoins)

### 2/ Rédiger la correspondance commerciale

- Ecrire des lettres, des courriels
- Rédiger un contrat de vente type, un bon de commande
- Rédiger des offres commerciales

### 3/ Développer et conclure des ventes

- Décrire ses produits / services
- Acquérir et utiliser le vocabulaire des techniques de vente
- Échanger en face-à-face et au téléphone
- Connaître la documentation professionnelle utilisée lors des échanges commerciaux
- Choisir un moyen de paiement

## Renseignements et inscription

Nicolas Weckerlin  
07 68 40 08 95

[nweckerlin@lesclesdelagestion.fr](mailto:nweckerlin@lesclesdelagestion.fr)

 les clés de la gestion  
FORMATIONS

[www.lesclesdelagestion.fr](http://www.lesclesdelagestion.fr)