



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 adverbess 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

 les clés de la gestion
FORMATIONS

www.lesclesdelagestion.fr