Avantages Formation

ESPAGNOL : communiquer et négocier	Durée : 100 heures

Objectifs de la formation
Surmonter l'appréhension d'une intervention en espagnol
Trouver assurance, aisance et confiance en soi., Affiner sa maîtrise de l'espagnol oral.
Travailler ses spécificités inhérentes au style de communication en langue espagnole.

Public concerné et prérequis
Toute personne amenée à conduire des négociations et des communications en espagnol.
Avoir déjà un niveau pré-intermédiaire à avancé est prérequis.

Méthodologie et Conditions de formation
Exercices oraux et écrits. Formateur professionnel de langue maternelle. Evaluation finale par QCM.

PROGRAMME DE FORMATION
La formation est basée sur la maîtrise de la langue en situation

Savoir se débrouiller dans la vie courante (se présenter, acheter, se déplacer, sortir...)
Faire une présentation, un discours, une intervention dans le cadre professionnel
Emettre des idées, exprimer son point de vue
Formuler une obligation, un besoin, une possibilité, une intention
Maîtriser les expressions idiomatiques les plus courantes

Les bases syntaxiques et grammaticales sont étudiées ou révisées selon le niveau de chaque participant.

APPROCHE ET MOYENS PEDAGOGIQUES
L'approche orale est privilégiée
La langue utilisée durant les séances est exclusivement l'espagnol

Le nombre réduit de stagiaires permet une interaction très forte avec le professeur et les autres stagiaires ainsi qu'un accompagnement personnalisé.

La formation fait appel à de nombreuses techniques relationnelles
- Jeux de rôle
- Conversations, Débats
- Vidéos et multimédias
- Cdrom
- Presse espagnole et sud-américaine

DUREE
La formation s'étale sur l'ensemble de l'année
Elle se déroule en fin de journée en modules hebdomadaires
Le mini groupe est composé de 3 stagiaires.