



Avantages Formation

ANGLAIS COMMERCIAL	Durée : 21 heures
---------------------------	--------------------------

Objectifs de la formation

Accroître ses compétences commerciales en anglais
Savoir mener un entretien de vente face à des clients anglophones

Public concerné et prérequis

Toute personne qui, faisant de la vente en anglais, désire optimiser ses performances face aux clients anglophones et ayant un niveau préalable intermédiaire.

Méthodologie et Conditions de formation

Bilan linguistique individuel, Formateur professionnel de langue maternelle.
Apports d'informations de l'intervenant, mise en pratique sous forme de jeux de rôles et mises en situations enregistrées et étudiées avec le groupe aussi bien sur le fond que sur la forme. Evaluations : tests.

Contenu de la formation

Préparer la vente en anglais

Se positionner et se conditionner
Préparer son « pitch » dans l'optique de satisfaire et fidéliser le client
Etre audacieux et convaincant

Optimiser la prise de contact

Importance des premiers instants
Le langage, outil de communication, pour optimiser l'échange
Marquer favorablement ses interlocuteurs

Faire un diagnostic de qualité

S'entraîner à l'écoute active
Poser les questions de façon claire et précise, comprendre les réponses pour bien identifier les besoins
Reformuler les observations et les idées de ses interlocuteurs
Comprendre leurs questions et leur apporter des réponses

Valoriser son offre

Démontrer son expertise
Convaincre et persuader
Vendre son prix et ses conditions en stabilisant et renforçant la relation

Modalités : Accessibilité PSH : toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap, nous contacter pour toute adaptation.

Délais d'accès : nous consulter - **Tarifs :** sur demande et devis