

LANGUES COMMERCIAL & AFFAIRES

Langues :

Anglais, Américain, Russe
Allemand, Espagnol, Français,
Italien, Arabe, Chinois, Hébreu
Japonais, Néerlandais, Grec,
Portugais, Brésilien, Polonais,
Indonésien, Roumain

Objectifs :

Perfectionner ses connaissances
linguistiques dans un champ
spécifique professionnel
: - Commercial/Négociation -
Financier/Juridique

Personnes concernées :

Personnes désirant perfectionner
leur connaissance et leur pratique
de la langue avec des objectifs
professionnels à court ou moyen
terme

Pré requis :

Niveau pré intermédiaire et plus.
Bilan linguistique préalable. Leçon
test gratuite

Méthode Pédagogique :

Méthode adaptée au niveau
des stagiaires, à leur activité
professionnelle et aux objectifs
fixés. Des tests de progression
sont effectués régulièrement.
Les animateurs enseignent dans
leur langue maternelle et sont
expérimentés dans les techniques
d'enseignement aux adultes

Matériel Pédagogique :

Méthodes audiovisuelles, cassette
audio, CD-DVD.

Évaluation :

Test préalable, Mini-tests, test
d'évaluation final. Remise d'une
attestation de stage

Programme :

En cours particuliers ou en groupe de niveau (en inter ou intra
entreprises)

Définition du programme :

- Désignation du niveau : tests pour déterminer le niveau du ou des stagiaires afin de constituer des groupes de travail homogènes
- Définition des objectifs en fonction du rythme professionnel et personnel
- Choix du matériel pédagogique adapté

Développement, perfectionnement de la langue :

Expression orale : entraînement à la conversation

- Négociation en face à face
- Entretien téléphonique
- Animation de réunions, présentations
- Perfectionnement de la prononciation, de l'accent
- Développement de la fluidité verbale et de la spontanéité de l'expression orale (idiomes)
- Improvisations, simulations, dialogues

Expression écrite : travail à partir de supports professionnels

- Vocabulaire des affaires
 - La correspondance commerciale
 - Vocabulaire technique et écrits professionnels :
- Exercices pratiques à partir des supports spécifiques à votre activité
: plan d'action commerciale et marketing, rapport d'activité, bilan
financier, manuels techniques, etc.

