

## Langue Française Perfectionnement Monde de l'entreprise et du Commerce V1-2209

La maîtrise de la langue Française dans le cadre de son activité est essentielle pour une bonne compréhension des échanges verbaux ou écrits.

### Public

Tout public

### Compétences pré requises

- Pratique du Français courant
- Connaissance et Utilisation du traitement de texte

### Délais et modalités d'Accès

L'accès a nos formations peut être initié par le chef d'entreprise, l'employeur pour un salarié, à l'initiative d'un salarié, par un particulier.

La demande d'inscription à la formation devra se faire un mois avant le début de la prestation

### Accessibilité public en situation de handicap

Prise en compte de chaque demande afin de tout mettre en œuvre pour favoriser l'accessibilité des prestations de formation aux personnes en situation de handicap. Sur simple demande, une étude de faisabilité sera réalisée, avec le concours si besoin de l'Agefiph.

Référent handicap : Céline WOURM Tél: +33 (0)7 67 19 58 16 - cwourm@hotmail.fr

### Objectifs

#### Evolution

Communiquer dans les situations les plus courantes de la vie sociale et professionnelle  
Argumenter pour vendre un produit,  
Négocier un achat ou vente de marchandise  
Vendre sur le web, Le vocabulaire pour Améliorer son taux de conversion client

#### Pédagogiques :

- Se faire comprendre dans des discussions métiers
- Savoir présenter son entreprise, son métier, ses produits
- Décrire et Argumenter les produits
- Analyser et Rédiger un article suite à un événement

A l'issue de la formation vous saurez :

Exercer votre métier en langue française  
Participer activement à une discussion commerciale

## Plan de formation : Progression pédagogique

<b>Jour 1</b> Structure de la phrase verbale Type et forme de phrases	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Analyse</b> de la phrase</li><li>• <b>Expression</b> du but, de l'opposition, de la comparaison</li><li>• Exercices d'application</li></ul>
<b>Jour 2</b> Enrichir son vocabulaire métier Les Textes descriptifs Les Textes argumentatifs	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Expliquer</b> et décrire avec les mots usuels du métier</li><li>• <b>Rédiger</b> un texte descriptif d'un article</li><li>• <b>Présenter</b> et argumenter un produit pour la vente</li></ul> <b>Atelier</b> : Rédiger une page commerciale pour un produit
<b>Jour 3</b> Présenter une entreprise	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Raconter</b> brièvement l'histoire de l'entreprise.</li><li>• <b>Parler</b> de l'activité, des produits ou des services</li><li>• <b>Présenter</b> l'équipe qui compose l'entreprise.</li><li>• <b>Expliquer</b> comment joindre l'entreprise</li></ul> <b>Atelier</b> : Rédiger une page de présentation de l'entreprise
<b>Jour 4</b> Présenter un projet	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Expliquer</b> le projet et ses motivations</li><li>• <b>Commenter</b> l'étude de marché</li><li>• <b>Décrire</b> les compétences et les moyens mis en œuvre</li></ul> <b>Atelier</b> : Rédiger une page de synthèse du projet
<b>Jour 5</b> Commenter un événement	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Choisir</b> un événement en rapport avec son métier, comme l'envolée du prix des matières premières !</li><li>• <b>Commenter</b> l'événement à l'oral</li></ul>
<b>Jour 6</b> Rédiger une Annonce pour la VEL	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Repérer</b> les expressions courtes</li><li>• <b>Lister</b> les mots clés du vocabulaire de description</li></ul> <b>Atelier</b> : Rédiger une annonce pour la vente d'un bien

## Modalités pédagogiques

Formation en face à face pédagogique en présentiel réel dans vos locaux  
Support numérique et exercices du cours pour chaque stagiaire  
Théorie et exercices verbaux et écrits  
Accès à un traitement de texte  
Formateur expert  
Méthodologie active

## Validation des Compétences acquises

Français de spécialité : Mise en situation (épreuves d'expression)

## Modalités du stage

Durée : 42H, soit 12 ½ journées de 3H30  
Horaires : 8H30-12H et 13H30-17H00  
Lieu : Sur site client : **A DEFINIR**  
Cout horaire par participant : 50 € net de taxe.  
Dates : **A DEFINIR**  
Nombre maximal de participants à la formation : 5

## **Responsable de l'action**

Céline WOURM : 07 67 19 58 16

## **Formateur**

Céline WOURM, Formatrice

## **Suivi de l'action de formation**

Attestation d'assiduité délivrée à l'issue de la formation  
Feuille émargement.

## **Evaluation de l'action**

Travaux rendus par le stagiaire : 4 travaux majeurs, objets de cette formation :

1. Rédiger une page commerciale pour un produit
2. Rédiger une page de présentation de l'entreprise
3. Rédiger une page de synthèse du projet
4. Rédiger une annonce pour la vente d'un bien

Évaluation qualitative de la formation par les stagiaires en fin de parcours d'apprentissage (questionnaire à chaud)

Évaluation qualitative de la formation par retour d'expérience par les stagiaires 3 à 6 mois après la fin du parcours d'apprentissage (questionnaire à froid)

## **Passerelles et débouchés possibles**

Non applicable