



## REUSSIR SES VENTES EN ANGLAIS DANS LES DOMAINES DE LA BOULANGERIE / PATISSERIE / TRAITEUR / GLACIER / SANDWICHERIE

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Pré requis : <b>AUCUN</b>                                                                                                                                                                                                                                                                               | Formation en <b>PRESENTIEL</b>                                                                                                                                                                                                                                                             |
| SARL PMP3 FORMATION – 36, avenue Jean Monnet – 59640 DUNKERQUE                                                                                                                                                                                                                                          | <b>Durée / coût du module :</b> 14 heures / 2 journées<br><br>560€ HT par stagiaire                                                                                                                                                                                                        |
| Public concerné : tout salarié partie prenante en vente en anglais                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| Modalités de mise en oeuvre : <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Entretien d'analyse de besoins avec le dirigeant de l'entreprise cliente</li> <li>2. Convention de formation</li> <li>3. Réalisation des pré-tests avec les futurs stagiaires</li> <li>4. Attente de validation OPCO</li> </ol> |                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| Délai de mise en œuvre : 2 mois                                                                                                                                                                                                                                                                         | <b>Validation du Module</b> Attestation de Formation                                                                                                                                                                                                                                       |
| Possibilité de prise en charge par votre OPCO                                                                                                                                                                                                                                                           |  <p>Nos formations sont accessibles pour les Personnes en Situation de Handicap.<br/>Veuillez prendre contact avec notre réfèrent handicap (coordonnées ci-dessus) pour tout besoin de compensation</p> |

**L'objectif général** de ce module est de s'adresser à des professionnels de la boulangerie / pâtisserie / traiteur / glacier / sandwicherie qui sont amenés à accueillir une clientèle étrangère s'exprimant en langue anglaise afin de faciliter son abord. Il a deux visées. La première est de faire une remise à plat morphosyntaxique et lexicale. La seconde consiste en une approche du champ professionnel de référence

### Les objectifs opérationnels / contenus de formation :

#### I. GRAMMAR – SPECIFIC SKILLS - EN PARALLELE, APPORTS LEXICAUX (10 heures)

- BASIC TENSES – QUESTIONS
  - o Simple present
  - o Present continuous
  - o Future actions
  - o Simple past
- COUNTING
  - o Numbers
  - o Time
  - o Commercial operations
- HAVING A COMMERCIAL CONVERSATION
  - o Specific vocabulary
  - o Basic sentences

#### II. PROFESSIONAL TOPICS - EN PARALLELE, APPORTS LEXICAUX (18 heures) – APPROCHE ESSENTIELLEMENT AXEE EN CONVERSATIONNEL + AXES TECHNIQUES ET PROFESSIONNELS

- THE CUSTOMERS
  - o Getting in touch
  - o Discovering their needs
  - o Making questions
  - o Having a conversation
  - o Basic topics (weather, health..)
- PRESENTING OUR PRODUCTS
  - o Professional topics
  - o Specific vocabulary
  - o Having a conversation

## PMP3 FORMATION

- THE SELLING ITSELF
  - o Reinforcing a good professional impression
  - o Counting
  - o Cashing
  - o Ending the conversation

### Les finalités / objectifs pédagogiques :

Au terme de la formation, vous serez capable de :

- Connaître les temps conversationnels fondamentaux
- Maîtriser les opérations monétaires
- Détenir un lexique spécifique à votre corps de métier
- Aborder la clientèle / l'accueillir
- Présenter vos produits
- Assurer les opérations de vente
- Saluer la clientèle / connaître les formules de politesse

### Votre évaluation, 4 temps :

- Durant les séances : **évaluations formatives** : questionnements / mises en situation / analyse et partage en groupe
- Durant les séances : **évaluations de ressenti de formation** : dans le groupe / par rapport au déroulement de la formation / accompagnement et médiation
- A l'issue de la formation : **évaluation sommative** : par voie de QCM, l'acquisition des objectifs pédagogiques sera évaluée
- Au terme de l'évaluation sommative : **évaluation de satisfaction** sur l'ensemble de votre formation.

### Modalités pédagogiques :

- Partage d'expériences
- Apport de connaissances
- Mises en situations
- Evaluations

