SARL PMP3 FORMATION

COMMERCIAL ENGLISH – FAST FOODS – LEVEL2

Pré requis : **AUCUN**	Formation en **PRESENTIEL**
SARL PMP3 FORMATION – 36, avenue Jean Monnet – 59640 DUNKERQUE	**Durée / coût du module** : 14 heures / 2 journées 350€ HT par stagiaire
Public concerné : tout salarié partie prenante en vente en anglais	
Modalités de mise en oeuvre : 1. Entretien d'analyse de besoins avec le dirigeant de l'entreprise cliente 2. Convention de formation 3. Réalisation des pré-tests avec les futurs stagiaires 4. Attente de validation OPCO	
Délai de mise en œuvre : 2 mois	**Validation du Module** Attestation de Formation
Possibilité de prise en charge par votre OPCO	Nos formations sont accessibles pour les Personnes en Situation de Handicap. Veuillez prendre contact avec notre référent handicap (coordonnées ci-dessus) pour tout besoin de compensation

Objectif général : ce module s'adresse à des professionnels de la restauration rapide ayant déjà les pré-requis d'une première formation qui côtoient dans leur pratique professionnelle quotidienne des personnes étrangères s'exprimant en langue anglaise afin de communiquer efficacement. Ce module (de perfectionnement) vise donc à acquérir de nouvelles notions directement transposables dans le domaine de la restauration rapide : structures morphosyntaxiques (éléments monétaires, temps, quantifieurs) et conversationnelles plus approfondies pour permettre une communication simple mais efficace avec les clients (accueil, prise de commande, transactions commerciales, dialogue de portée générale). Il s'appuie donc sur des apports syntaxiques et lexicaux et des mises en situation réelle à l'oral (jeux de rôle vendeur / acheteur).

Les objectifs opérationnels / contenus de formation :

I. GRAMMAR – SPECIFIC SKILLS - EN PARALLELE, APPORTS LEXICAUX (6 heures)

- BASIC TENSES – QUESTIONS
  - Future actions
  - Simple past
- Qualifying items
  - Some, any, no…
  - Articles and quantifiers
- HAVING AN EVERYDAY CONVERSATION
  - Talking fluently
  - Basic items

II. PROFESSIONNAL TOPICS - EN PARALLELE, APPORTS LEXICAUX (8 heures) – APPROCHE ESSENTIELLEMENT AXEE EN CONVERSATIONNEL + AXES TECHNIQUES ET PROFESSIONNELS

- THE CUSTOMERS
  - Welcoming sentences
  - Meeting her/his requirements
- PRESENTING OUR PRODUCTS
  - Restaurant menu
  - Drinks
- THE SELLING ITSELF
  - Prices
  - Keeping in touch

PMP3 FORMATION

- LEAVING THE CUSTOMER

Les finalités / objectifs pédagogiques :

Au terme de la formation, vous serez capable de :

- Connaître les temps pour élargir une communication immédiate
- Dissocier les notions de quantité et quantifiable
- 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

