



## PROPOSITION DE PROGRAMME DE FORMATION :

### Intitulé de Stage : Perfectionnement en anglais Niveaux B1 – C1 Cours Intensif

<b>Conditions d'accès</b>			
<b>Niveau d'entrée :</b>	B2 minimum selon CECRL	<b>Délais d'accès :</b>	De 1 semaine à 2 mois en fonction du financement demandé.
		<b>Dates :</b>	A définir
<b>Nb de stagiaires</b>	1 - 5	<b>Organisation :</b>	Présentiel ou visioconférence
<b>Durée :</b>	30 h	<b>Lieu :</b>	Chez le client / à distance
<b>Horaires :</b>	9h30 -12h30 / 13h30 – 16h30		
<b>Accessibilité :</b> Kate Connolly Training étudiera l'adaptation des moyens de la prestation pour les personnes en situation de handicap. Accessible aux personnes à mobilité réduite selon les locaux du client.			
<b>Objectifs et points d'évaluations :</b> L'objectif de la formation est de rendre les stagiaires capable de : développer les relations clientèles ; présenter les services et produits de l'entreprise d'une manière professionnelle et adapter son langage selon divers interlocuteurs ; donner des informations techniques détaillées ; parler de sujets variés comme l'actualité, la vie quotidienne et le travail ; suivre une conversation animée entre locuteurs natifs.			
<b>Contenu</b>			
<b>Jour 1</b>	Révision des temps et de la grammaire de base ; exercices, discussion, compréhension orale. Rédaction : Formulation de rapports écrits formels/courriels informels / Utilisation de mots de liaison et de la voix passive		
<b>Jour 2</b>	Réunions productives : vocabulaire, discussion, compréhension orale et jeux de rôle. Phrasal Verbs : l'utilisation de « phrasal verbs » spécifiques au « business » d'affaires et des « business buzzwords ». Comprendre la conversation pendant la réunion, exprimer son avis et donner des explications. Utiliser des expressions liées aux réunions et visioconférences et développer son aisance orale.		
<b>Jour 3</b>	Présentations : discussion, compréhension orale, expressions et jeux de rôle. Donner une courte présentation spontanée. Préparer et présenter une présentation formelle et une « elevator pitch ». Utiliser des expressions d'ouverture, de liaison et de la conclusion. Donner une réponse précise aux questions des participants.		
<b>Jour 4</b>	Négociations : discussion, compréhension de l'écoute et expressions. Révision des conditionnels. Les nombres : Révision des grand nombres. Compréhension orale, lecture et discussion de chiffres. Comparer votre entreprise à vos concurrents .		
<b>Jour 5</b>	Developper les relations clientèles : Accueillir les visiteurs et « vendre » votre entreprise avec un langage persuasif. Gérer des événements sociaux professionnels ; vocabulaire, discussion, compréhension orale et jeux de rôle .		
<b>Tarifs :</b> Entre 1525 € et 2500 € TTC selon les nombres de stagiaires (Hors frais de déplacements, manuels d'apprentissage et tests )			