

Fiche d'Expression de Besoin de Formation (Business English Communication)

Organisme demandeur : Sup de Vente

Adresse : 51, Boulevard de la Paix, 78100 Saint Germain en Laye

Date de la demande :

1) Contexte et raison de la formation recherchée :

Dans le contexte mondial actuel, où l'information passe de plus en plus par Internet, où les échanges s'accroissent sans s'arrêter aux frontières, où le commerce international s'intensifie, l'anglais est devenue une condition de recrutement pour beaucoup d'entreprises, voire, chez certaines, la langue de travail. Il s'agit donc de former les futurs cadres commerciaux à maîtriser la communication écrite et orale dans un contexte international professionnel.

2) Objectifs poursuivis

Compétences à acquérir :

- Written and oral Business Communication
- Meeting Skills
- Presenting skills
- Negotiation skills
- International Business and corporate culture
- Cross cultural Management
- Effective communication (CV, coverletter, job interviews)

3) Résultats à atteindre :

A la fin de la formation, les participants seront capables de :

- se présenter
- présenter leurs entreprises, ses produits et services
- s'adapter à des interlocuteurs d'autres cultures, leurs accents en utilisant l'anglais comme langue de communication commune
- communiquer oralement sur des thématiques professionnelles en maîtrisant le vocabulaire technique commercial
- négocier en anglais
- rédiger des documents professionnels (mails, rapports, executive summary)

Résultat attendu :

- Atteindre un score au TOEIC correspondant au niveau de formation
- s'exprimer en anglais de façon efficace à l'écrit et à l'oral dans un contexte professionnel

4) Public concerné :

Etudiants en alternance des filières

Lot 1 (niveau Bac +3) :
Bachelor « Marketing, Gestion et Commercialisation (EGC)

Lot 2 (niveau Bac+3)
Bachelor « Responsable Développement Commercial » (RDC)

Lot 3 (niveau Bac+3)
Bachelor « Acheteur Leader »

Lot 4 (Titre niveau I):
« Manager en Ingénierie d'Affaires »

Lot 5 (Masters universitaire)
« Marketing Opérationnel International »
« Management Qualité Relation Client »
« Management Achats Qualité Fournisseurs »

5) Condition de réalisation de la formation,

Durée de la formation : de 5 à 10 jours

Nombre prévisionnel de sessions :

Lot 1 : 5 groupes
Lot 2 : 5 à 8 groupes
Lot 3 : 1 groupe
Lot 4 : 8 à 12 groupes
Lot 5 : 8 à 12 groupes

Période : septembre 2019 à juillet 2020

Modalités pratiques de fixation des dates de formation : transmission fin juillet 2019

Lieu : La formation peut se dérouler selon les groupes à Paris ou Saint Germain en Laye.

Effectif : Maximum de participants par session : entre 15 et 25 apprenants

Méthodes pédagogiques : analyse et commentaire de documents écrits et oraux, cas pratiques, mises en situation, entraînement au TOEIC, exercices de grammaire, quizz

Supports de cours : à transmettre au responsable pédagogique au plus tard 15 jours avant la première intervention.
Version numérisé mise à la disposition des apprenants sur Blackboard (LMS de Sup de Vente)

Evaluation : TOEIC, examen écrit, dossiers, présentations et soutenances orales en langue anglaise

Conseils de classe : 2 à 4

6) Profils recherchés

Enseignant(e), Intervenant(e) professionnel(le) diplômé(e) niveau Bac+4/5 de langue maternelle anglaise, expérience en entreprise souhaitée, expérience en préparation au TOEIC

Rédacteur de Sup de Vente : Heike JABOT

Date : 7 juin 2019

Signature