

anglais de la vente



objectif de la formation

être capable d'accueillir et de servir la clientèle étrangère, de répondre aux questions et demandes les plus simples et les plus usitées de l'anglais courant. l'apprentissage des formules de base de conversation.

contenu

- accueil et service du client;
- informer sur les prix et des modalités de paiement;
- suggérer et proposer un article;
- expliquer le fonctionnement d'un objet, d'un produit ou d'un service;
- donner des informations sur le magasin, horaires, jour d'ouverture;
- régler un litige, s'excuser, passer la main, trouver une solution commerciale;
- répondre au téléphone, prendre un message, passer un appel : clients ou fournisseurs;
- donner des directions dans le magasin ou à l'extérieur;
- informer le client sur les activités et loisirs dans les environs;
- remercier et prendre congé.

méthode pédagogique

apports théoriques et méthodologiques, conception et rédaction d'un mailing, d'un message promotionnel et de ses déclinaisons du web à la PLV.

durée

4 jours, 28 heures

tarif

nous consulter



mettez le cap sur votre avenir !

02 31 89 01 71 - securimer.com/inn

