

Mieux vendre aux clients étrangers par une meilleure maîtrise de l'anglais

Code : **VB 09**

Durée : **2 jours**

Prix : **session inter 900 € HT (repas compris)**

Pourquoi ce stage ?

L'ouverture des frontières, les touristes de plus en plus nombreux... sont quelques unes des raisons pour lesquelles il devient nécessaire que les vendeurs de magasin maîtrisent suffisamment l'anglais pour pouvoir accueillir et vendre à des clients étrangers.

Ce stage concerne

Les responsables ou vendeurs en magasins désirant perfectionner leur anglais commercial pour être plus aptes à répondre aux besoins des clients étrangers.

Bénéfices attendus

À l'issue de ce stage, les participants auront acquis le vocabulaire anglais spécifique à la vente et se seront entraînés pour "oser" parler face à un client étranger.

Pédagogie

Active et participative

- **Jeux de rôles** progressifs, tous **pratiqués en anglais**, reprenant les différentes phases de la vente.
- Ils sont enregistrés au **caméscope** puis **analysés** : vocabulaire, tournures grammaticales, faux amis, expressions spécifiques, accent...

Suivi

Le formateur donne ses coordonnées aux participants et reste à leur disposition par téléphone ou par mail pendant 6 mois

Les formations Forma.Com en INTER

Vous souhaitez suivre cette formation en INTER, contactez-nous pour connaître nos prochaines sessions.

Les formations Forma.Com en INTRA

Ce stage peut être programmé dans votre entreprise ou servir de base pour vous construire un programme sur mesure.

Programme

Être à l'aise dans les différentes étapes de la vente et oser dialoguer

Accueillir

- Trouver les mots pour un accueil de qualité.

Connaître

- Connaître les différentes questions à poser pour déterminer les besoins du client.
- Savoir reformuler pour être sûr d'avoir compris ce qu'il veut et pour lui montrer qu'on l'a écouté et compris.

Convaincre

- Connaître les termes techniques en anglais et accroître son vocabulaire pour développer son argumentaire.
- Savoir donner la parole au client pour établir un dialogue.

Conclure

- Utiliser les formules qui favorisent la prise de décision.
- Connaître les phrases qui laissent le client sur une impression favorable.

Savoir traiter les objections

- Ne pas se bloquer et trouver les bons mots pour y répondre.
- Ne pas avoir peur de vérifier si l'on a été clair ; mettre le client en confiance.