

## FORMATION : « Formation Langues Étrangères »

**PUBLIC :**

Tous les publics

**PRÉREQUIS :**

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation

**MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS :**

Formation e-learning composée d'une partie en FOAD, d'une partie de formations individuelles à distance sous la forme de webinars

**DURÉE :**

Durée totale : 30 jours

- Durée des cours e-learning : 30 jours

**DATES OU PÉRIODE :**

Voir convention de formation jointe

A définir avec le centre de formation

**TARIF :**

550€ pour 30 jours

**HORAIRES :**

- La partie e-learning est accessible 7/7 et 24h/24h
- Le monitoring et l'assistance pédagogique sont disponibles du lundi au vendredi de 9H à 17H
- Les accompagnements individuels seront à programmer avec le formateur du lundi au vendredi entre 9H et 17H

**LIEU :**

Formation ouverte à distance, accessible 7j/7 et 24H/24 à partir d'une plateforme conçue spécialement pour le e-learning.

***Pour l'accès aux personnes en situation de handicap, nous consulter.***

**OBJECTIF DE LA FORMATION ET COMPÉTENCES VISÉES**

- Amélioration des compétences linguistiques
- S'exprimer à l'oral comme à l'écrit
- Se comporter dans des situations professionnelles courantes
- Remise à niveau linguistique
- Obtenir une certification reconnue
- Développer votre capacité à communiquer à l'oral et à l'écrit.

## **CONTENU**

- Consolidation des acquis.
- Révision des structures des temps simples.
- Les différents temps utilisés au futur.
- Introduction des temps complexes nécessaires pour la négociation.
- Communiquer avec le client.
- Bien dialoguer à l'international.
- Comprendre les demandes.
- Transmettre les informations clés.
- Établir une communication de qualité.
- Mieux comprendre les attentes du client.
- Types de réunion/présentation.
- Préparer sa réunion/présentation.
- Introduire et défendre ses points de vue.
- Gérer et motiver son équipe.
- Présentation de produits.
- Mieux argumenter pour mieux conclure.
- Établir une communication de qualité.
- S'affirmer face au client.
- Faire face aux exigences du client.
- Savoir argumenter.
- Étude d'expressions appropriées.
- Élaborer des fiches de vocabulaire complémentaire sur les ressources humaines, la formation, le travail et les affaires.
- Communiquer efficacement par téléphone.
- S'exprimer de façon plus aisée au téléphone pour s'entretenir avec des clients étrangers.
- Comprendre un appel téléphonique et pouvoir réagir.
- Communiquer efficacement par téléphone avec ses clients. Transformer chaque appel en une démarche active auprès des clients.

## **POINTS FORTS**

- Forfait E-learning.
- Formation individualisée accessible de n'importe où depuis un ordinateur ou une tablette.
- Formation adaptée à tout public.
- Leçons interactives, Exercices libres. Inscription et passage de la certification inclus.

## **RÉSULTATS**

Acquérir les notions essentielles pour obtenir un score convenable lors du passage de la certification

## **MODALITÉS D'ÉVALUATION D'ATTEINTE DES OBJECTIFS DE LA FORMATION**

- QCM/Quizz
- Grille d'évaluation
- Travaux pratiques
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Échange avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone et mail

## **MOYENS PERMETTANT LE SUIVI ET L'APPRÉCIATION DES RÉSULTATS**

### ***Suivi de l'exécution :***

- Attestation d'assiduité mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation
- Relevé de connexions, signé par un représentant de l'organisme de formation indiquant :
  - La date de l'action et les heures de début et de fin d'utilisation du programme
  - La dénomination du ou des modules suivis
- Attestation de réalisation des unités, signée par un représentant de l'organisme de formation, détaillant les travaux finalisés en cohérence avec le programme de formation

### ***Appréciation des résultats :***

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Évaluation continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

## **MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES D'ENCADREMENT DES FORMATIONS**

### **Modalités pédagogiques :**

- Évaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Retours d'expériences
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Accès individualisé grâce à 1 login et 1 mot de passe par apprenant permettant le contrôle et l'évaluation par les tuteurs formateurs à partir d'une plateforme conçue spécialement pour le e-learning

### **Référent pédagogique et formateur :**

Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation ; le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.