FORMATION L'ESPAGNOL DU COMMERÇANT

#

Compétence(s) visée(s)

Comprendre et se faire comprendre de ses clients en espagnol

Contenu

1 .Compréhension écrite
Les pronoms personnels (sujets, compléments, réfléchis...)
L'emploi de Ser et Estar L'article défini / indéfini
L'apocope : El apocope
Les verbes réguliers : les règles de la conjugaison espagnols
Les verbes irréguliers L'accentuation
La numérotation (les cardinaux, les ordinaux, les fractions...)
Les prépositions (a,en, por, para, de, con, desde, hacia, hasta...)

2.Compréhension orale : Espagnol professionnel
Conversation et compréhension orale
Jeux de rôle, simulations (entretien téléphonique..)
Présentation orale professionnelle devant un public
Comment répondre au téléphone Apprendre les différentes formules de politesse...
Rédaction de télécopie, email, lettres, propre à son secteur d'activité

3.Module spécifique : votre secteur d'activité
Apprendre un vocabulaire propre à son secteur d'activité
Conversation et compréhension orale
Jeux de rôle, simulations (entretien téléphonique..)
Espanol comercial : economfa global, comercio, mercados, publi- cidad, sintésis comercial, analisis y comparaciôn, negocio

PUBLIC TOUT LE MONDE

PRÉREQUIS AUCUN

PÉDAGOGIE APPORTS THÉORIQUES EN PÉDAGOGIE ACTIVE
EXERCICES PRATIQUES SUR POSTE
DIAPORAMA (TRANSMIS AUX PARTICIPANTS),
VIDÉOPROJECTEUR ET ORDINATEUR
VIDEOS - AUDIOS
QCM

SANCTIONS ATTESTATION DE STAGE

PRIX 2450 € H.T

DUREE 49H

Dispositif de suivi de l'exécution et d'évaluation des résultats de la formation

AVANT

Questionnaire de positionnement

Tour de table de recueil des attentes

PENDANT

Evaluations formatives régulières par le formateur
Evaluation sommative des connaissances à chaud
Evaluation sommative de la qualité de la formation à chaud
Délivrance d'un certificat de réalisation de la forrmation

APRES

Bilan téléphonique avec le client
Bilan téléphonique avec le formateur
Évaluation du transfert des acquis et mesure d'impact (de 1 à 3 mois)

05.82.95.06.99

contact@maf-formation.org