



Formation – Espagnol Commercial

Objectifs :

Rafraîchir et consolider les bases à l'écrit et à l'oral en espagnol.
Connaitre le vocabulaire de votre secteur d'activité, pouvoir acheter et vendre en espagnol.

Prérequis :

Niveau B1 (Référence européenne CECRL)

Certification visée :

CLOE Espagnol

Résultat attendu : B2 ou C1 (Référence européenne CECRL)

Durée de Formation :

Nous proposons des forfaits de 5H, 10H, 15H, 20H, 25H, 30H, 40H ou 50H de cours particuliers sur mesure et individualisés.

Nous pouvons adapter la durée de la formation de façon individualisée, n'hésitez pas à nous contacter.

Modalités :

Toutes nos sessions de formation se présentent sous forme de cours particuliers à distance ou dans notre centre, 121 Boulevard Murat 75016 Paris. Un même formateur vous suit tout au long de la formation.

L'apprenant dresse son calendrier de formation avec son formateur de manière complètement individualisée.

Toutes nos formations sont éligibles au CPF.

Notre centre peut accueillir les personnes à mobilité réduite.

Déroulé Pédagogique :

Le **programme de formation d'espagnol commercial éligible CPF** propose de travailler sur différents axes :

1/ Votre entreprise et votre travail

- Description de l'entreprise : *sede, logotipo, empresa, firma, PYME, corporación, autónomo, sociedad, privatización, escalera corporativa...*
- Situation économique : *acciones, precio de las acciones, índice, facturación, ganancias, pérdidas, superávit comercial, brecha comercial, PIB, auge y caída, picos y valles...*
- Concurrence : *clientes, base de clientes, competidores, rivales, jugadores clave, fijación de precios, distribución, productos, promociones, embalaje, penetración en el mercado...*

2/ Vendre vos produits en face à face ou par téléphone

- Étudier les besoins de vos clients : *fijación de precios, conveniencia, marca, durabilidad, empaque, conocimiento destacado, análisis de sustitución de marca, preferencia de uso...*
- Développer un argumentaire : *argumentos de venta, ofertas, licitaciones, pujas, pedidos, tarifas, entregas, envíos, garantías, precio fijo...*
- Se présenter en anglais : *a cargo de..., responsable de..., colocaciones con trabajo, títulos de trabajo, responsabilidades y deberes, habilidades y calificaciones...*
- Décrire et vendre vos points forts : *«Tengo cinco años de experiencia como...» «Creo que su empresa es...» «Quiero avanzar en mi carrera en...» «Siento que mi conjunto de habilidades es perfecto para su equipo y puedo contribuir al...»*
- Relancer les clients : *«Estoy seguro de que estás bastante ocupado en este momento, así que seré muy breve». «Llamo para preguntar sobre/discutir/aclarar...» «Me preguntaba si ha tenido la oportunidad de...»*

3/ Prospection :

- Répondre aux appels d'offre : *procedimientos acelerados, restringidos y negociados, servicios de valor añadido, benchmarking, Bid Value Matrix (BVM), análisis de respuesta, voz activa vs pasiva...*
- Suivi de clientèle : «Solo llamo para ver cómo te va...» ¿«Hay algo más en lo que pueda ayudarte»? «Por favor, no dude en ponerse en contacto si necesita algo más».
- Présentation, Argumentation : «Eso puede ser correcto, pero...» «Lo veo un poco diferente». «Sí, estoy absolutamente a favor de esa opción». «Hasta cierto punto podríamos aceptar eso, pero...»
- Rédactions de projets et de devis : *no solicitado vs. solicitado, resúmenes ejecutivos, resumen de eventos, servicios recomendados, términos y servicios, cronograma estimado del proyecto...*
- Relations fournisseurs : *Delivery In Full On Time (DIFOT), call for tender, Bill Of Material (BOM), valor agregado, Condiciones Generales de Venta (GSC), insourcing vs outsourcing, carta de consulta...*

4/ Foires et Salons :

- Se présenter et présenter ses produits en anglais : ¿«Te gustaría echar un vistazo a nuestro nuevo catálogo»? «La mejor característica de este producto es...» «Ofrecemos una gama/variedad de...» ¿«Le interesaría...»?
- Prendre contact : ¿«Puedo preguntar con qué compañía estás»? ¿«Su empresa no tiene una oficina aquí»? ¿«Estás interesado en reunirnos después de la feria»?

5/ Savoir faire face aux clients mécontents :

- Suivi de clientèle : «Lo siento por el inconveniente». «Estaré encantado de ayudarte». «Lo que puedo hacer por ti es...» «Comprendo absolutamente de dónde vienes». «Gracias por informarnos sobre la situación».

Supports pédagogiques :

Livres :

[L'espagnol des affaires en contexte](#)

[Maîtriser la grammaire espagnole à l'écrit et à l'oral](#)

En ligne :

[EspagnolFacile](#)

[InstitutoCervantes](#)

Contrôle des acquis.

TESTS BLANCS DE LA CERTIFICATION CHOISIE