



Formation – Anglais de la Publicité

Objectifs :

Améliorer vos compétences en expression et compréhension orale et écrite de l'anglais du secteur de la Publicité.

Acquérir ou perfectionner le vocabulaire et les termes en anglais de votre secteur d'activité.

Pouvoir rédiger des supports de promotion (publicité, etc.), de négociation (contrat, devis...), des communiqués de presse.

Travailler sur des sujets liés à votre contexte professionnel.

Progresser dans la maîtrise de l'anglais et de l'anglais de la Publicité à l'oral.

Prérequis :

Aucune connaissance spécifique nécessaire.

Certifications possibles :

BRIGHT Test Anglais, CLOE Anglais, English 360, LILATE Anglais ou TOEIC

Durée de Formation :

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

1 heure de formation = 1 heure de cours particulier

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 contenu du **programme d'anglais du secteur de la Publicité éligible au CPF** s'organise en 3 axes majeurs, et seront adaptés en fonction de vos objectifs et de vos besoins :

Module 1

- Acquisition du vocabulaire technique indispensable : *an ad, advertisement, advertising agency, AIDA (Attention, Interest, Desire, Action), eye-catcher, to promote, billboard, broadsheet, campaign, generic advertising circulation, classified ads, commercial, brand awareness, brand loyalty, coupon, mass median, to launch, mailshot, hype, a jingle, a soundbite, USP (Unique Selling Proposition), press release, word of mouth, brand awareness, target audience, call to action, niche product...*
- Communication écrite, rédaction de courriers, de courriels, de contrats fournisseurs : *"I am writing to enquire about...", "With reference to our telephone conversation yesterday...", "I would be grateful if you could..." "Our company would be pleased to...", "I am delighted to inform that..." "Follow-up is needed regarding..." "Unfortunately, it goes against policy to..."*
- Travail sur la compréhension de documents, études de cas.

Module 2

- Rédaction de documents, de rapports, de contrats (selon les spécificités des besoins du stagiaire), des communiqués de presse, des supports de communication : *"I am writing to enquire about...", "With reference to our telephone conversation yesterday...", "I would be grateful if you could..." "Our company would be pleased to...", "I am delighted to inform that..." "Follow-up is needed regarding..." "Unfortunately, it goes against policy to..."*

- Exercices sur des sujets liés au contexte professionnel.

Module 3

- Pratique de la négociation dans différents types de situations (conseil, litige, etc.) : *“That may be right, but...,” “I see it a little differently.” “Yes, I am absolutely in favor of that option.” “Up to a point we could accept that, but...” “We would be able to...?” “Would you be willing to...?” “We may accept your offer on condition that...” “Let me just go over...” “As far as X is concerned...” “We still have the question of X to settle.” “We’ll draw up a contract based on those points.” “I think that covers everything.”*
- Simulations d’entretiens avec des clients (conférences, réunions de travail, réunions téléphoniques, etc.) : *“I wish to thank you all for coming on such short notice.” “Could everyone briefly introduce themselves?” “By the end of today’s meeting, we need to...” “If nobody has anything else to share, let’s move on to...”*
- Mise en situation de réunion et de présentation : *“Today I am going to talk about...” “My talk is particularly relevant to those of you who...” “This talk is designed to act as a springboard for discussion.” “Does everybody have a copy of the report?” “If you don’t mind, I’d like to leave questions until the end of my talk.”*

Supports pédagogiques :

Livres :

[Careers Paths: Sales & Marketing](#)

[Career Paths: Social Media Marketing](#)

[Macmillan’s Business Grammar and Vocabulary Series](#)

[Oxford’s Business Result Series](#)

En ligne :

[OneStopEnglish](#)

[LinguaHouse](#)

[ESLBrains](#)

Contrôle des acquis.

TESTS BLANCS DE LA CERTIFICATION CHOISIE