

Le développement de compétences doit répondre à des besoins de formation identifiés.

Grâce à une formule de formation personnalisée, vous investissez sur votre capital humain.

Vos compétences et connaissances sont optimisées et votre performance reconnue.

Les aptitudes développées pendant la formation, vous assurent agilité et adaptabilité professionnelle.

OBJECTIFS

- Améliorer la qualité de ses échanges professionnels en FLE
- Développer le langage spécifique à son métier et son contexte
- Maîtriser les structures linguistiques et le vocabulaire adapté à son métier et son contexte
- Utiliser la langue de façon efficace et souple dans sa vie professionnelle
- Gérer plus efficacement des situations professionnelles en FLE

DÉTAILS DE LA FORMATION

PRÉ-REQUIS



Minimum niveau pré-intermédiaire B1 +
(Nécessite de maîtriser le français professionnel courant)

PUBLIC



Toute personne qui fait son métier en français

DURÉE



Parcours possible de :
10, 20, 30 ou 40 heures

MODALITÉ



Individuel

FORMAT



Visio-formation

ÉVALUATION



Application en environnement professionnel

FORMATEUR



Il possède des compétences techniques et une expérience professionnelle métier

ACCESSIBILITÉ HANDICAP



Un besoin spécifique, nous étudions la solution pour adapter la formation avec un référent handicap

Le +

Formation certifiante et finançable par le CPF – Compte Personnel de Formation

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

- **Une formation sur-mesure** : le test de niveau et l'audit téléphonique au démarrage de la formation permettront de personnaliser et adapter le programme de formation en fonction de votre métier
- **Pédagogie** :
 - Les scénarios de formations sont créés à partir de vos situations professionnelles
 - Mises en situation / jeux de rôles / études de cas
 - Utilisation de la vidéo comme outil d'entraînement et d'évaluation
- **Support de formation** : sélection ou construction du formateur - personnalisé et adapté aux besoins et objectifs de la formation
- **Rythme** : 2 séances d'1 heure par semaine



Cette formation vous intéresse ?

Contactez-nous : formation@capecia-formations.fr | 04 42 50 50 11

Consultez sur notre site et découvrez nos programmes de formation sur mesure.



PROGRAMME

COMPÉTENCES GÉNÉRALES POUR DÉVELOPPER UN LANGAGE FLUIDE POUR UNE UTILISATION QUOTIDIENNE DU FRANÇAIS LANGUE ÉTRANGÈRE

Être plus efficace dans sa communication et formuler précisément sa pensée en FLE

- Acquérir de la nuance dans son langage
- Faire évoluer son vocabulaire et varier ses niveaux de langages
- Adapter son vocabulaire à la situation et à ses interlocuteurs
- Saisir des significations implicites
- Développer la spontanéité et s'exprimer directement en FLE sans passer par la traduction
- Avoir une communication écrite et orale justes, cohérentes et efficaces
- Développer une prononciation et une intonation claires et naturelles
- Maîtriser les structures grammaticales adaptées pour organiser son discours lors d'échanges ou de présentations professionnels (concordance des temps, connecteurs logiques ...)

Travailler de manière efficace dans son environnement professionnel

- Analyser et argumenter l'actualité de son activité, les évolutions du marché de sa branche, les chiffres de sa société...
- Affiner son champ lexical métier et s'appropriier les expressions de son environnement métier pour être efficace dans un contexte francophone
- Identifier et utiliser le vocabulaire corporate de son entreprise
- Analyser et rédiger des documents professionnels
- Identifier les différentes caractéristiques des accents de ses interlocuteurs pour améliorer la compréhension des échanges en face à face ou au téléphone avec ses collaborateurs francophones

Préparer et structurer une présentation ou une réunion

- Définir un objectif, un plan, une cible, ...
- Construire un support de présentation efficace pour appuyer sa présentation orale
- Subdiviser son discours avec des adverbes et des connecteurs pour un discours logique et structuré
- Illustrer ses propos avec des exemples terrains
- Anticiper la partie des questions/réponses et les sujets délicats

COMPÉTENCES SPÉCIFIQUES POUR DÉVELOPPER LE VOCABULAIRE ET LES COMPÉTENCES LANGAGIÈRES POUR FAIRE SON MÉTIER EN FRANÇAIS LANGUE ÉTRANGÈRE

Liste non exhaustive d'exemples de sujets qui peuvent être traités (contenu adapté et construit à partir de vos contextes professionnels) :

Animer des conférences ou des réunions au niveau national

- S'appropriier des expressions pour chaque étape (ouverture, clôture, transition)
- Présenter les objectifs de la réunion et les résultats visés
- Faciliter l'expression des individus et du groupe : gérer les temps de parole, recentrer le sujet, recadrer le débat, gérer les éventuelles mésententes ou incompréhensions
- Répondre aux questions de son auditoire / ses interlocuteurs
- Prendre en compte l'impact de la langue et des différences culturelles auprès de ses interlocuteurs
- Synthétiser et faire le bilan de la réunion

PROGRAMME

Travailler sur un projet avec une équipe française

- Acquérir le vocabulaire en lien avec le cycle de vie du projet : échéancier, chronologie, planification, ...
- Communiquer sur les avancées d'un projet via les différents outils de communication : mail, rapport, outil de suivi et réunion
- Cadrer le projet : donner des instructions et des échéances, relancer les différents acteurs

Communiquer sur les résultats en interne ou en externe

- Présenter son entreprise et ses résultats sur les marchés locaux et internationaux
- Expliquer la stratégie de développement de son entreprise ou de son service et les actions menées
- Faire du reporting, à l'oral ou à l'écrit, sur une activité
- Mesurer l'atteinte des objectifs d'un projet ou d'un investissement
- Rédiger des rapports
- Présenter et expliquer les tendances, des résultats et des performances

Développer et présenter un projet

- Faire une étude de marché pour se positionner sur le marché francophone
- Présenter un business plan
- Construire un elevator pitch pour convaincre rapidement
- Etablir un partenariat financier
- Démontrer la rentabilité de son projet
- Monter un dossier pour obtenir des financements de budget
- Utiliser les techniques de négociations pour convaincre des investisseurs

Management : recrutement, organisation et suivi des équipes francophones

- Piloter de façon efficace des équipes
- Mener des réunions d'équipe
- Définir et présenter la stratégie et les objectifs du service
- Accompagner les membres de son équipe à se connaître et à mieux se comprendre afin de renforcer la cohésion de l'ensemble
- Connaître, reconnaître et gérer les sensibilités de chacun
- Mettre en place des communications claires et précises à travers différents canaux de communication
- Conduire des entretiens : candidat à un poste ou évaluation des équipes
- Animer des séances de formation

Stratégie d'entreprise : gestion, finance, les stratégies de développement

- Comprendre un reporting financier
- Déchiffrer des rapports de gestion, états financiers et bilans
- Echanger sur les enjeux et chiffres du bilan et compte de résultat
- Comprendre les analyses et diagnostics financiers : rentabilité économique, levier financier, risque et levier d'exploitation
- Comprendre le circuit financier et les différents cycles d'opérations (investissement, exploitation, financement)
- Manipuler les indicateurs de la performance (ROI, KPI, ...)
- Participer aux réunions de co-direction

PROGRAMME**Vente et négociation : conduire une négociation à dimension technique et/ou commerciale, développer de nouveaux marchés et fournisseurs à un niveau national**

- Maîtriser le vocabulaire et les expressions de la négociation pour appréhender chaque étape :
 - Formuler des propositions concrètes
 - Clarifier ou appuyer une suggestion
 - Demander l'avis de votre interlocuteur
 - Accepter ou refuser une proposition de manière nuancée et diplomatique
 - Établir un compromis dans la négociation
 - Prendre un engagement
 - Conclure la négociation
- Négocier des accords nationaux, commerciaux ou financiers
 - Connaître les codes du marché de ses interlocuteurs pour adapter son comportement et sa négociation
 - Participer ou relire la rédaction de contrats en protégeant les intérêts de son employeur ou de son client (ex être vigilant sur les clauses de pénalités)

Trade Marketing : analyse des ventes, développement du catalogue produit, communication et promotion d'un produit

- Utiliser des activités de brainstorming pour travailler sur un nouveau produit ou une campagne publicitaire
- Analyser la concurrence
- Adapter sa stratégie de communication dans un contexte international
- Décrire un procédé
- Rédiger une fiche produit
- Présenter un plan marketing
- Utiliser les différents outils de communication dans le cadre d'un développement ou lancement de produit
- Rédiger des communications efficaces multi media et multi canal pour des publications, web et sur les réseaux sociaux
- Interpréter et communiquer des résultats de vente