



## Accueillir et vendre en anglais (perfectionnement) 2 jours soit : 14 heures

### Lieu

Elythe : 6 allée des banquiers  
Actimart – 13851 Aix en Provence

### Objectifs

Savoir accueillir un client étranger  
Savoir vendre votre entreprise, vos produits en anglais

### Pré requis

Niveau intermédiaire

### Public concerné

Public ayant en charge l'accueil et la vente à des clients étrangers

### Principes pédagogiques

Méthode interactive  
Exercices d'application  
(Possibilité d'adapter les exercices à l'entreprise)  
Dialogue avec le formateur

### Modalités de suivi

Evaluation du niveau atteint après la formation

1<sup>er</sup> jour

### 1. L'accueil

- Savoir se présenter, présenter sa société, son activité
- Les us et coutumes.

1<sup>er</sup> et 2<sup>ème</sup> jour

### 2. Les phases d'une vente

- Interroger le client sur ses besoins.
- Pouvoir déceler les besoins du client.
- Réussir à reformuler les souhaits du client
- Bâtir son argumentaire
- Résoudre les contestations

### 3. Fin du rendez-vous

- Mettre fin à l'entretien
- Remercier