OLIMA GROUP
FORMATION · CONSEIL · ACCOMPAGNEMENT

FORMATIONS EN LANGUES

Anglais commercial pour la vente en boutique

Communiquer en anglais pour accueillir la clientèle internationale, conseiller sur les tailles, les matières et les retours.

DURÉE **De 7 h à 35 h selon votre besoin**	MODALITÉ **Présentiel, intra-entreprise**	LIEU **Dans vos locaux**
EFFECTIF **1 à 12 stagiaires**	HORAIRES **9h – 12h30 / 13h30 – 17h**	TARIF **Inter : 490 € HT par participant et par jour · Intra : sur devis**

1 Objectifs pédagogiques

Objectif général : communiquer en anglais pour accueillir la clientèle internationale, conseiller sur les tailles, les matières et les retours.

2 Public visé et prérequis

Public : Dirigeants, salariés et indépendants exerçant dans le secteur « Habillement ».

Prérequis : Aucun. Un test de positionnement est réalisé avant la formation.

3 Contenu de la formation

Module 1 — Accueil de la clientèle internationale

- Salutations, formules d'accueil et proposition d'aide
- Orientation dans la boutique et les cabines
- Chiffres, prix et moyens de paiement
- Prononciation des mots clés
- Politesse et ton commercial

Module 2 — Vocabulaire de la mode

- Vêtements, accessoires et coupes
- Matières, motifs et couleurs
- Tailles et correspondances internationales
- Consignes d'entretien
- Expressions pour décrire un style

Module 3 — Conseil et vente

- Questions de découverte des besoins
- Proposition d'articles et de tenues complètes
- Accompagnement en cabine et ajustement
- Traitement des objections
- Conclusion de la vente et vente additionnelle

Module 4 — Retours, échanges et service après-vente

- Explication de la politique de retour
- Échange de taille ou de couleur
- Gestion d'une réclamation
- Détaxe pour les clients hors Union européenne
- Réponse à un e-mail ou un message client en anglais

Module 5 — Mises en situation en boutique

- Jeu de rôle : conseil d'une tenue pour une touriste
- Jeu de rôle : échange d'un article acheté la veille
- Jeu de rôle : client mécontent de la qualité d'une matière
- Appel téléphonique sur la disponibilité d'un article
- Glossaire personnel de la vendeuse ou du vendeur

4 Méthodes et moyens pédagogiques

- Apports théoriques illustrés par des exemples concrets
- Études de cas pratiques issues de situations réelles
- Mises en situation et jeux de rôle
- Exercices individuels et en sous-groupes
- Remise de fiches-outils opérationnelles

5 Modalités d'évaluation

- Avant la formation : questionnaire d'analyse des besoins et test de positionnement
- Pendant : quiz de validation des acquis et évaluation des mises en pratique
- En fin de formation : test d'évaluation des acquis et questionnaire de satisfaction
- À froid : questionnaire de mise en application 2 à 3 mois après la formation
- Remise d'une attestation de fin de formation et d'un certificat de réalisation

6 Accessibilité

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Merci de nous signaler, avant l'inscription, tout besoin d'adaptation (matériel, logistique, rythme) : notre référent handicap étudie avec vous les solutions possibles.

Référent handicap : Olivia MARCIANO — contact@olimagroup.fr

7 Profil du formateur

Formateur expert du domaine, disposant d'une expérience professionnelle confirmée et de compétences pédagogiques en formation d'adultes. CV transmis sur demande.

8 Modalités et délais d'accès

Formation accessible sous 7 jours ouvrés minimum après l'analyse du besoin et la signature de la convention,

sous réserve de l'accord de prise en charge de votre OPCO.

9 Indicateurs de résultats

Taux de satisfaction global 2026 : 98 % — 1 226 stagiaires formés, 9 780 heures de formation dispensées.
Programme mis à jour le 05/10/2026.

Inscription et devis
Olivia MARCIANO · 01 89 62 90 08 · 06 27 22 00 30
contact@olimagroup.fr · olimagroup.fr

Prise en charge possible par l'OPCO de votre entreprise selon ses critères.
Programme adaptable à vos besoins après analyse préalable.