OLIMA GROUP
FORMATION • CONSEIL • ACCOMPAGNEMENT

FORMATIONS EN LANGUES

Anglais des affaires pour le commerce de gros

Mener des négociations et gérer des contrats en anglais.

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 : mener des négociations et gérer des contrats en anglais.

Objectifs opérationnels : à l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Apprendre le vocabulaire commercial et logistique
- Rédiger des offres et contrats en anglais.

2 Public visé et prérequis

Public : Dirigeants, salariés et indépendants exerçant dans le secteur « Commerces de gros ».

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

3 Contenu de la formation

Module 1 — Bases de la communication professionnelle

- Évaluation du niveau et définition des objectifs linguistiques
- Présentation de soi, de l'entreprise et de son activité de négoce
- Formules de politesse et registres à l'écrit et à l'oral
- Chiffres, quantités, unités de mesure et dates
- Révision des temps grammaticaux utiles en contexte professionnel

Module 2 — Vocabulaire commercial et logistique

- Lexique des produits, des gammes et des caractéristiques techniques
- Commandes, livraisons, stocks et délais
- Incoterms, transport et documents d'expédition
- Facturation, paiement et conditions commerciales

Module 3 — Communication écrite

- E-mails professionnels : demande de prix, confirmation de commande, relance
- Rédaction d'une offre commerciale
- Lecture et compréhension d'un contrat de vente en anglais
- Clauses usuelles : prix, livraison, garanties, résiliation

- Traitement écrit d'une réclamation

Module 4 — Communication orale et téléphone

- Appels téléphoniques et visioconférences avec des partenaires étrangers
- Présentation d'un produit ou d'une offre
- Participation à une réunion et prise de parole
- Codes culturels dans les relations d'affaires internationales

Module 5 — Négociation et mises en situation

- Expressions de la négociation : proposer, refuser, concéder, conclure
- Négociation des prix, des volumes et des délais
- Gestion d'un désaccord et reformulation
- Jeu de rôle : négociation d'un contrat annuel avec un fournisseur étranger
- Jeu de rôle : traitement d'un retard de livraison avec un client importateur

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.