OLIMA GROUP
FORMATION · CONSEIL · ACCOMPAGNEMENT

FORMATIONS EN LANGUES

Anglais du commerce international

Communiquer en anglais pour négocier avec des partenaires internationaux, rédiger des contrats et suivre les opérations logistiques.

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 négocier avec des partenaires internationaux, rédiger des contrats et suivre les opérations logistiques.

2 Public visé et prérequis

Public : Dirigeants, salariés et indépendants exerçant dans le secteur « Import-export ».

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

3 Contenu de la formation

Module 1 — Communication professionnelle de base

- Présentation de l'entreprise, des produits et des services
- Appels téléphoniques avec des partenaires étrangers
- Chiffres, quantités, prix et dates
- Révision des temps et structures essentiels
- Formules de politesse à l'écrit et à l'oral

Module 2 — Négociation commerciale

- Présentation d'une offre et argumentation
- Négociation des prix, des quantités et des conditions de paiement
- Expression de l'accord, du désaccord et du compromis
- Réponse aux objections

Module 3 — Contrats et vocabulaire juridique commercial

- Structure d'un contrat de vente internationale
- Clauses courantes : delivery, payment terms, warranty, force majeure
- Incoterms et conditions générales en anglais
- Courriels de confirmation d'accord

Module 4 — Suivi des opérations logistiques

- Vocabulaire du transport, de l'emballage et de la douane
- Échanges avec un transitaire ou un transporteur
- Gestion d'un retard ou d'un litige de livraison
- Lecture de documents : bill of lading, packing list, commercial invoice

Module 5 — Mises en situation

- Jeu de rôle : négociation avec un importateur
- Visioconférence de lancement de commande
- Rédaction d'une réclamation suite à une avarie
- Présentation de l'entreprise sur un salon international
- Bilan des acquis et lexique personnel

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.