OLIMA GROUP
FORMATION · CONSEIL · ACCOMPAGNEMENT

FORMATIONS EN LANGUES

Anglais pour la vente en boutique florale et les mariages internationaux

Communiquer en anglais pour accueillir les clients internationaux et les conseiller sur les compositions florales.

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 les clients internationaux et les conseiller sur les compositions florales.

2 Public visé et prérequis

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

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

3 Contenu de la formation

Module 1 — Accueil en boutique florale

- Formules d'accueil et de politesse
- Questions sur l'occasion et le destinataire
- Prix, paiement et horaires
- Livraison : adresse, date et créneau
- Prononciation et compréhension orale

Module 2 — Vocabulaire des fleurs et compositions

- Noms des fleurs, feuillages et couleurs
- Types de compositions : bouquet, centre de table, couronne
- Description d'un style : champêtre, romantique, moderne
- Conseils d'entretien des fleurs et plantes
- Expressions liées aux occasions et fêtes

Module 3 — Mariages internationaux

- Entretien avec des futurs mariés anglophones
- Vocabulaire du mariage et du décor de cérémonie
- Présentation d'une proposition et d'un devis

- Organisation de l'installation sur le lieu de réception
- Échanges avec un organisateur de mariage

Module 4 — Communication écrite et téléphonique

- E-mails de devis et de confirmation
- Prise de commande par téléphone
- Messages pour cartes accompagnant les bouquets
- Réponse à un avis client en ligne
- Gestion d'une réclamation simple

Module 5 — Mises en situation

- Jeu de rôle : vente d'un bouquet à un touriste
- Jeu de rôle : rendez-vous de devis pour un mariage
- Jeu de rôle : appel avec un organisateur d'évènements
- Évaluation des acquis à l'oral et à l'écrit

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.