OLIMA GROUP
FORMATION · CONSEIL · ACCOMPAGNEMENT

FORMATIONS EN LANGUES

Anglais technique pour la mécanique et la réception atelier

Communiquer en anglais pour présenter les véhicules, expliquer les services et négocier avec des clients ou partenaires internationaux.

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 présenter les véhicules, expliquer les services et négocier avec des clients ou partenaires internationaux.

2 Public visé et prérequis

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

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

3 Contenu de la formation

Module 1 — Accueil du client en anglais

- Formules d'accueil et de politesse
- Prise de rendez-vous par téléphone
- Nombres, dates, prix et kilométrage
- Questions sur le véhicule et son utilisation

Module 2 — Vocabulaire mécanique

- Moteur, transmission, freinage, suspension
- Électricité, électronique et véhicules électrifiés
- Pneumatiques, carrosserie et équipements
- Outils et opérations d'atelier

Module 3 — Décrire une panne et expliquer une intervention

- Description des symptômes : bruits, voyants, comportements
- Explication d'un diagnostic simplement
- Présentation d'un devis et des options
- Annonce d'un délai ou d'un travail supplémentaire

Module 4 — Documentation technique et écrits

- Lecture de documentations techniques et de bulletins constructeurs
- Échanges écrits avec un fournisseur ou un équipementier
- Rédaction d'un compte rendu d'intervention
- Garanties et conditions

Module 5 — Mises en situation

- Réception d'un touriste en panne
- Explication d'une facture à un client anglophone
- Échange téléphonique avec une assistance internationale
- Présentation d'un véhicule d'occasion à un acheteur étranger

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.