OLIMA GROUP
FORMATION · CONSEIL · ACCOMPAGNEMENT

FORMATIONS EN LANGUES

Espagnol pour la relation commerciale ou atelier

Utiliser l'espagnol pour accueillir les clients hispanophones et les accompagner tout au long du processus de vente ou de réparation.

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 : utiliser l'espagnol pour accueillir les clients hispanophones et les accompagner tout au long du processus de vente ou de réparation.

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 — Bases de l'espagnol

- Prononciation, salutations et formules de politesse
- Nombres, prix, dates et horaires
- Questions simples sur le besoin du client
- Prise de rendez-vous

Module 2 — Vocabulaire de l'automobile

- Organes principaux du véhicule
- Opérations d'entretien et de réparation
- Description des symptômes d'une panne
- Équipements et options d'un véhicule

Module 3 — Vente et après-vente

- Présentation d'un véhicule et de ses caractéristiques
- Devis, prix et moyens de paiement
- Délais, garanties et restitution du véhicule
- Messages écrits courts : confirmation, véhicule prêt

Module 4 — Mises en situation

- Accueil d'un client hispanophone à l'atelier

- Explication des travaux réalisés
- Présentation d'un véhicule en showroom
- Échange téléphonique avec un client en panne

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.