OLIMA GROUP
FORMATION · CONSEIL · ACCOMPAGNEMENT

FORMATIONS EN LANGUES

# Espagnol pour l'export Amérique Latine et Espagne

Utiliser l'espagnol pour gérer les échanges commerciaux avec l'Amérique latine et l'Espagne.

| | | |
|---|---|---|
| DURÉE<br>**De 7 h à 35 h selon votre besoin** | MODALITÉ<br>**Présentiel, intra-entreprise** | LIEU<br>**Dans vos locaux** |
| EFFECTIF<br>**1 à 12 stagiaires** | HORAIRES<br>**9h – 12h30 / 13h30 – 17h** | TARIF<br>**Inter : 490 € HT par participant et par jour · Intra : sur devis** |

## 1 Objectifs pédagogiques

**Objectif général :** utiliser l'espagnol pour gérer les échanges commerciaux avec l'Amérique latine et l'Espagne.

## 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 — Bases de l'espagnol commercial

- Prononciation et accentuation
- Présentation de l'entreprise et de son offre
- Usted et tutoiement selon les pays
- Chiffres, prix, devises et dates
- Présent, passé et futur des verbes usuels

### Module 2 — Spécificités des marchés hispanophones

- Différences de vocabulaire entre l'Espagne et l'Amérique latine
- Usages commerciaux et relationnels selon les pays
- Rapport au temps et à la négociation
- Lecture d'informations économiques simples sur un marché

### Module 3 — Échanges commerciaux

- Prospection par téléphone et par e-mail
- Présentation d'une offre et réponse à une demande de prix
- Négociation des prix et des conditions de paiement
- Confirmation de commande

### Module 4 — Suivi logistique et administratif

- Vocabulaire du transport et de la douane

- Suivi d'une expédition avec un client
- Traitement d'une réclamation
- Documents commerciaux en espagnol

**Module 5 — Mises en situation**

- Jeu de rôle : rendez-vous avec un distributeur mexicain
- Négociation avec un acheteur espagnol
- Rédaction d'une offre de prix en espagnol
- Appel de suivi pour un retard de livraison vers la Colombie
- 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.