OLIMA GROUP
FORMATION · CONSEIL · ACCOMPAGNEMENT

FORMATIONS EN LANGUES

Japonais pour clientèle cosmétique ou touristique

Parler japonais pour accompagner les clients nippons et développer une relation de confiance dans un contexte pharmaceutique sensible.

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 : parler japonais pour accompagner les clients nippons et développer une relation de confiance dans un contexte pharmaceutique sensible.

2 Public visé et prérequis

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

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

3 Contenu de la formation

Module 1 — Initiation au japonais

- Systèmes d'écriture : hiragana, katakana et kanji usuels
- Prononciation et rythme de la langue
- Salutations et expressions d'accueil
- Nombres, prix et quantités
- Codes culturels de la relation commerciale japonaise

Module 2 — Politesse et communication avec la clientèle

- Bases du langage poli et honorifique en contexte commercial
- Communication non verbale : salut, distance, remise des objets
- Formules pour s'excuser, faire patienter, remercier
- Questions discrètes adaptées à un contexte de santé sensible
- Gestion des silences et de la retenue du client

Module 3 — Vocabulaire cosmétique et santé

- Types de peau et préoccupations cutanées
- Produits de soin, protection solaire et maquillage
- Symptômes courants du voyageur
- Formes de médicaments et modes d'utilisation
- Lecture des katakana pour les noms de produits

Module 4 — Conseil et confiance

- Présentation d'un produit et de ses bénéfices
- Explication des précautions et de la posologie
- Orientation vers un médecin en cas de besoin
- Utilisation de supports visuels et d'outils de traduction
- Formalités de paiement et de détaxe

Module 5 — Mises en situation avec la clientèle japonaise

- Jeux de rôle : achat de dermocosmétique, malaise de voyageur, conseil solaire
- Simulation d'un accueil complet selon les codes culturels
- Entraînement à l'écoute de dialogues authentiques
- Création d'un mémo bilingue illustré
- Évaluation orale sur un scénario de conseil

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.