OLIMA GROUP
FORMATION · CONSEIL · ACCOMPAGNEMENT

FORMATIONS EN LANGUES

Japonais pour la vente de spécialités françaises au Japon

Développer une communication commerciale en japonais pour mieux accueillir la clientèle touristique ou envisager l'export de produits artisanaux.

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 : développer une communication commerciale en japonais pour mieux accueillir la clientèle touristique ou envisager l'export de produits artisanaux.

2 Public visé et prérequis

Public : Dirigeants, salariés et indépendants exerçant dans le secteur « Boucherie-charcuterie ».

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

3 Contenu de la formation

Module 1 — Premiers pas en japonais

- Hiragana et katakana
- Prononciation
- Salutations et politesse
- Nombres, prix et poids
- Registres de politesse en contexte commercial

Module 2 — Les spécialités françaises et le consommateur japonais

- Image de la gastronomie française au Japon
- Attentes en matière de qualité, de présentation et d'emballage
- Vocabulaire des viandes, charcuteries et produits traiteur
- Transcription en katakana des spécialités françaises
- Saisons et occasions d'achat

Module 3 — Présentation et vente

- Présentation de la maison et de son savoir-faire
- Description d'une spécialité : goût, fabrication, dégustation
- Conseils de conservation et de consommation

- Prise de commande et encaissement
- Formules de remerciement

Module 4 — Relations avec les partenaires

- Premiers contacts et échange de cartes de visite
- Présentation d'une offre à un importateur
- Commandes, livraisons et conditions
- E-mails professionnels
- Usages de la négociation

Module 5 — Mises en situation

- Vente sur un salon ou en boutique
- Présentation orale d'une gamme
- Traduction d'une fiche produit
- Simulation de rendez-vous acheteur
- Évaluation

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.