OLIMA GROUP
FORMATION · CONSEIL · ACCOMPAGNEMENT

FORMATIONS EN LANGUES

Portugais pour les clients haut de gamme d'Amérique du sud ou du Portugal

Maîtriser le portugais pour gérer les échanges avec des fournisseurs ou clients lusophones.

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 : maîtriser le portugais pour gérer les échanges avec des fournisseurs ou clients lusophones.

2 Public visé et prérequis

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

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

3 Contenu de la formation

Module 1 — Premiers échanges en portugais

- Prononciation : portugais européen et portugais du Brésil
- Formules de politesse et registre adapté à une clientèle haut de gamme
- Nombres, prix et devises
- Se présenter et présenter la boutique

Module 2 — Conseil et présentation des pièces

- Vocabulaire des métaux, des pierres et des types de bijoux
- Vocabulaire de base de l'horlogerie
- Description des caractéristiques et de l'origine d'une pièce
- Pierres de couleur du Brésil : tourmaline, topaze, aigue-marine

Module 3 — Échanges commerciaux et fournisseurs

- Négociation simple : prix, quantités, délais
- Rédaction d'un e-mail à un fournisseur lusophone
- Compréhension d'une facture ou d'un bon de livraison
- Paiement, détaxe et documents remis au client

Module 4 — Mises en situation

- Accueil d'une cliente brésilienne en quête d'une pièce exclusive
- Présentation d'une montre à un client portugais

- Appel à un fournisseur de pierres
- Suivi après-vente par message écrit

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.