OLIMA GROUP
FORMATION · CONSEIL · ACCOMPAGNEMENT

FORMATIONS EN LANGUES

Portugais pour les échanges avec les fournisseurs et les clients

Maîtriser le portugais pour accompagner des clients lusophones et créer une relation de confiance autour du service beauté.

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 accompagner des clients lusophones et créer une relation de confiance autour du service beauté.

2 Public visé et prérequis

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

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

3 Contenu de la formation

Module 1 — Fondamentaux du portugais

- Phonétique et sons nasaux
- Formules de politesse et vouvoiement
- Nombres, prix et dates
- Portugais européen et brésilien : principales différences
- Présentation du salon et de l'équipe

Module 2 — Échanges avec les fournisseurs

- Vocabulaire des produits capillaires, notamment des gammes brésiliennes de lissage et de soin
- Demande de tarifs, de fiches techniques et de délais
- Passation et suivi de commande
- Rédaction de messages écrits simples
- Négociation des conditions d'achat

Module 3 — Relation avec la clientèle lusophone

- Accueil et prise de rendez-vous
- Diagnostic capillaire et recueil des attentes
- Vocabulaire des coupes, couleurs et soins

- Conseils post-prestation et vente de produits
- Création d'une relation de confiance et fidélisation

Module 4 — Mises en situation

- Jeux de rôle : appel fournisseur, cliente brésilienne pour un lissage
- Simulation d'un échange écrit de commande
- Compréhension orale de dialogues authentiques
- Lexique bilingue du salon
- Évaluation orale sur des cas concrets

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.