



Formations

Formation – Italien Commercial

Objectifs :

Savoir mieux présenter son entreprise et les produits, face à un environnement international.

Pouvoir communiquer et maîtriser l'italien des affaires.

Lire et rédiger des documents professionnels.

Enrichir et utiliser un vocabulaire spécifique et adapté.

Prérequis :

Niveau B1 (Référence européenne CECRL)

Certification visée :

LILATE Italien, CLOE , LEVELTEL

Résultat attendu : B2 ou C1 (Référence européenne CECRL)

Durée de Formation :

Nous proposons des forfaits de 10H, 15H, 20H, 25H, 30H, 40H ou 50H de cours particuliers sur mesure et individualisés.

Nous pouvons adapter la durée de la formation de façon individualisée, n'hésitez pas à nous contacter.

Modalités :

Toutes nos sessions de formation se présentent sous forme de cours particuliers à distance.

Un même formateur vous suit tout au long de la formation.

L'apprenant dresse son calendrier de formation avec son formateur de manière complètement individualisée.

Toutes nos formations sont éligibles au CPF.

Nous formons les personnes en situation de handicap.

Déroulé Pédagogique :

Le contenu du programme Italien Commercial s'organise en 5 axes majeurs, et seront adaptés en fonction de vos objectifs :

1/ Votre entreprise et votre travail

- Description de l'entreprise : *sede centrale, logo, azienda, impresa, PMI, corporazione, libero professionista, partnership, privatizzazione, scala aziendale...*
- Situation économique : *azione, prezzo delle azioni, indice, fatturato, guadagni, perdite, surplus commerciale, gap commerciale, PIL, boom e bust, massimi e minimi...*
- Concurrence : *clienti, base clienti, concorrenti, rivali, attori chiave, prezzi, distribuzione, prodotti, promozioni, packaging, penetrazione del mercato...*

2/ Vendre vos produits en face à face ou par téléphone

- Étudier les besoins de vos clients : *prezzi, convenienza, branding, sostenibilità, packaging, top-of-mind awareness, analisi della sostituzione del brand, utilizzo delle preferenze...*
- Développer un argumentaire : *proposte di vendita, offerte, appalti, gare d'appalto, ordini, tariffe, consegne, spedizioni, garanzie, prezzo fisso...*
- Se présenter en italien : *responsabile di..., livello professionale, mansioni lavorative, responsabilità e doveri, competenze e qualifiche...*
- Décrire et vendre vos points forts : *«Ho cinque anni di esperienza come...». «Credo che la Sua azienda sia...». «Vorrei proseguire la mia carriera in...». «Sento che le mie competenze sono perfette per il Suo team e che potrei certamente contribuire...».*
- Relancer les clients : *«So che probabilmente Lei è piuttosto impegnato al momento, quindi sarò molto breve». «Sto chiamando per chiedere/discutere/chiarire...». «Mi chiedevo se ha avuto occasione di...».*

3/ Prospection :

- Répondre aux appels d'offre : *procedure accelerate, ristrette e negoziate, servizi a valore aggiunto, benchmarking, domanda e offerta, analisi delle risposte, voce attiva vs passiva...*
- Suivi de clientèle : *«Sto chiamando solo per sapere se va tutto bene...». «C'è qualcos'altro in cui posso esserLe utile?» «Per favore, non esiti a contattarci se ha bisogno di qualcos'altro».*
- Présentation, Argumentation : *«Potrebbe essere giusto, ma...». «Io la vedo in modo leggermente diverso». «Sì, sono assolutamente favorevole a questa opzione». «Potremmo accettarlo solo fino a un certo punto, ma poi...».*
- Rédactions de projets et de devis : *non richiesto vs richiesto, riepiloghi esecutivi, panoramica dell'evento, servizi consigliati, termini e condizioni, tempistica stimata del progetto...*
- Relations fournisseurs : *bando di gara, distinta base, valore aggiunto, condizioni generali di vendita, insourcing vs outsourcing, lettera di incarico di consulenza...*

4/ Foires et Salons :

- Se présenter et présenter ses produits en italien : *«Vuol dare un'occhiata al nostro nuovo catalogo?». «La caratteristica migliore di questo prodotto è...». «Offriamo una vasta gamma di...». «Sarebbe interessato a... ?»*
- Prendre contact : *«Posso chiederLe con che compagnia è?». «La Sua azienda non ha un ufficio qui?» «Sarebbe interessato a incontrarci dopo la fiera?»*

5/ Savoir faire face aux clients mécontents :

- Suivi de clientèle : *«Mi dispiace per l'inconveniente». «Sarei felice di aiutarLa». «Quello che posso fare per Lei è...». «Capisco perfettamente il problema». «Grazie per averci informati della situazione».*
- Jeux de rôle, mises en situations et exercices adaptés aux besoins professionnels de l'apprenant définis lors de l'audit...

Supports pédagogiques :

Livres :

[Concorsi nelle Camere di Commercio](#)

[Bescherelle Italien : le vocabulaire: Ouvrage de référence sur le lexique italien](#)

[Bailini, S: Verbi italiani Grammatica esercizi giochi: I verbi italiani](#)

En ligne :

[Rai Scuola](#)

[ALMA.tv](#)

[Italiano in Onda](#)

Contrôle des acquis.

TESTS BLANCS DE LA CERTIFICATION CHOISIE