



## ITALIEN NIVEAU 3

### PUBLIC

Toutes personnes ayant un bon niveau et désirant maîtriser le langage commercial.

### PRÉ-REQUIS

Avoir une bonne maîtrise de la langue

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

*Test, Exercices Pratiques ou Evaluation orale.*

### OBJECTIF

- *A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :*
- *Maîtriser les termes de commerce et de marketing d'une langue.*

### DUREE

28 heures, 4 jours

### LIEU DE FORMATION

Voir convention.

### DATE

Voir convention.

### NOMBRE MINIMUM ET MAXIMUM DE STAGAIRES PAR SESSION

Minimum : 1 - Maximum : 12

### FORMALISATION A L'ISSUE DE LA FORMATION

Remise d'une attestation de formation.

### SUIVI DE LA FORMATION

Feuille de présence.

## MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Formation dispensée par un formateur professionnel Bilingue. Supports pédagogiques : différents textes écrits, magnétophone et tableau mural.

### PROGRAMME DE FORMATION

#### Jour 1

Exprimer des goûts et des préférences.

Donner des conseils et faire des suggestions.

Parler de l'entreprise, présenter les différents départements et définir les fonctions.

Exprimer son avis

Initier, maintenir une conversation au téléphone.

#### Jour 2

Initier, maintenir une conversation au téléphone.

Donner les informations demandées par son interlocuteur, utiliser les formules de base au téléphone pour demander des renseignements.

#### Jour 3

Parler de la durée d'une action, situer un événement dans le temps

Exprimer des souhaits

Parler des hypothèses et des possibilités. Exprimer la surprise, la joie.

Donner des ordres, encourager

Rédiger des notes et des messages en utilisant les expressions appropriées

#### Jour 4

Parler de la durée d'une action, situer un événement dans le temps

Exprimer des souhaits

Faire une présentation en espagnol : travailler les différentes étapes préparation, pratique et présentation

### SAS WS CONSEILS

SIRET 894 117 589 00024 – TVA intracommunautaire FR42 894 117 589

Organisme de Formation N° 11922415392