

Cycle Anglais Commercial

Lien : https://maroc-performance.com/formation/cycle-anglais-commercial

DURÉE
10 jours (70h)

RÉFÉRENCE
ASA61

CATÉGORIE
Cycle Anglais des Affaires et Anglais selon les Métiers

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Maîtriser l'anglais commercial en utilisant un vocabulaire spécifique et adapté
- Être opérationnel dans un environnement de travail anglophone

POUR QUI ?

- Collaborateur
- Assistante
- Assistante de direction désirant s'affirmer
- Cadres et/ou managers



Programme détaillé

1 / Expression & compréhension orale

- Exprimer précisément ses idées
- Argumenter et répondre de façon concise
- Travail sur les éléments de transition entre les phrases
- Savoir reformuler la demande de son interlocuteur

2 / Accueillir en anglais

- Eléments d'identification de son interlocuteur : épeler un nom, utiliser les chiffres, manier correctement les dates et les heures
- Se présenter, décrire son entreprise
- Manier les formules de politesse

3 / Mise à niveau grammaticale

- Révision des bases grammaticales
- Vocabulaire commercial lié au secteur d'activité

4 / Rédaction de présentation & correspondance commerciale

- Travail sur les correspondances commerciales: courrier, fax, email
- Formuler un objet efficace
- Faire le choix d'un objet précis et percutant pour retenir l'attention du lecteur
- Rédiger des phrases courtes et faciles à comprendre
- Trouver le mot juste

Maroc Performance

- Connaître les mots et expressions à éviter
- Appliquer les règles de formulation d'un objet efficace
- Travail sur des documents commerciaux spécifiques :
- offre commerciale
- réclamations
- relance
- demande d’information...

5 / Communiquer en anglais

- Faire une présentation en anglais. Parler de soi, de ses qualités et de son parcours professionnel
- Présenter son entreprise, un produit ou son catalogue
- Maîtriser les écrits spécifiques à son activité et à son domaine professionnel
- Rédiger des mails professionnels : demande de renseignements, confirmation de rendez-vous...
- Structurer et rédiger une note ou un document commercial

6 / Négociation commerciale : client, fournisseur

- Identification des éléments clés de la négociation commerciale
- Suivre de façon proactive l’argumentation de son partenaire commercial
- Enrichir sa propre argumentation commerciale pour être persuasif
- Gestion de la contradiction et de la contre argumentation

Maroc Performance

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

08 au 19 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 16 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
31 Mai au 11 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
26 Juil. au 06 Août 2027	Présentiel - Casablanca
20 Sep. au 01 Oct. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Document généré le 18/11/2026 — Réf : ASA61
Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance