



#### DUREE

3 jours (21 heures)  
dont 1 jour vidéo en option

#### PUBLIC

Toute personne désirant s'exprimer efficacement en anglais à un niveau pratique tout en assurant un bon 'premier contact'

#### PREREQUIS

Bases anglais scolaire A2-B1  
Test d'évaluation par EvryWare pour constituer les groupes de niveaux

#### OBJECTIFS

Assurer les premiers contacts  
Savoir se vendre en anglais  
Se sentir à l'aise en contexte professionnel

#### METHODES PEDAGOGIQUES

Alternance d'apports théoriques et de nombreux exercices pratiques  
Travail de simulation et mise en pratique en situations clés  
Support de cours ciblé métier  
Aide-mémoire – Fiches techniques

#### EVALUATION

Exercices récapitulatifs à la fin de chaque module.  
Analyse des performances en fin de cycle, avec vidéo en option

#### INTERVENANT

Formateur natif anglophone certifié

#### LIEU

Chez EvryWare ou sur site Client

## Préparation de l'atelier

- Contact téléphonique Formateur/Stagiaire pour évaluer les compétences de communication pratique en anglais
- Travail de préparation sur le Workbook EvryWare envoyé par courrier électronique pour clarifier certains points de syntaxe et reprendre certaines notions et le vocabulaire de base
- Liens internet pour une première prise de contact avec le thème de l'atelier : MP3 et courtes vidéos sur le même thème

## Atelier 1 : First Impression

### Who I am

- Se présenter / maîtriser les civilités
- Echanger en Questions/Réponses pour créer un premier contact
- Développer de nouvelles compétences linguistiques pour gagner en confiance

### What I do

- Présenter son métier / ses produits / son parcours
- Exprimer ses attentes / Détailler ses expériences
- Mettre en place des phrases et questions clés pour en savoir plus sur l'autre et en dire plus sur soi

### What I can do

- Parler des compétences ciblées métier
- Echanger sur les rôles et responsabilités métier
- Se vendre en 60 secondes montre en main

## Compétences Communicatives développées

- Travailler les situations / les gestes / les nuances culturelles / la voix / la production orale
- Travail de techniques de communication ciblées professionnels : Phrases clés pour se présenter et travailler le « sales pitch »
- Travail d'écoute de matériel authentique pour développer la compréhension du détail, se familiariser aux différents accents et aux intonations variant selon l'origine des interlocuteurs

## Méthodes de travail

- Travail en binômes ou en groupe : questions / réponses
- Jeux de rôle : mise en pratique d'accueil et travail du « sales pitch »
- Simulation de visites
- Vidéo et débriefing : développer une meilleure aisance

