

L'ANGLAIS DE L'OPTIQUE



Public concerné

Toutes personnes non anglophones travaillant dans le secteur de l'optique (Opticiens, techniciens, réparateurs...)

Niveau prérequis

2,25 sur 5,00
Équivalence CECRL B1.2
en anglais

Durée

2 journées
Présentiel / À distance

Langue

Anglais

Contact

 www.elysees-langues.com

 contact@elylangues.com

 01 44 09 99 22

OBJECTIFS

- S'approprier le lexique et les expressions clés de la vente (accueillir, suggérer, orienter, etc.)
- Orienter un client dans le magasin
- S'adapter aux codes culturels des clients selon leur pays d'origine
- Identifier les attentes du client
- Proposer les produits / services adaptés à leurs attentes

LES +

- Animation par des formateurs anglophones expérimentés
Méthode pédagogique principalement fondée sur l'oral et sur des jeux de rôles / mises en situation
- Applications pratiques dans le contexte professionnel de l'apprenant
- Certification linguistique dans le cadre du CPF

PROGRAMME

ACCUEIL ET ORIENTATION DE LA CLIENTELE

- Maîtriser les phrases clés dès l'entrée en boutique du client et l'orienter dans les lieux

CONNAITRE LE CLIENT

- Etablir un premier contact et créer un relationnel
- Identifier les besoins et attentes du client

DÉCRIRE LES CARACTÉRISTIQUES DE PRODUIT

- S'approprier la terminologie technique ainsi que les adjectifs pertinents associés aux produits

RÉPARATION ET ENTRETIEN

- Donner les informations nécessaires et conseiller sur les activités de réparation et d'entretien des lunettes

PRIX ET MODALITÉS DE PAIEMENT

- Maîtriser les chiffres
- Communiquer un prix et décrire les options de paiement ainsi que les offres promotionnelles

COMPRÉHENSION INTERCULTURELLE

- Être sensibilisé aux différentes cultures et éviter les impairs
- Identifier les codes de la gestuelle et du langage corporel


DIFFICULTÉS DE COMPRÉHENSION

- Identifier les stratégies afin de bien appréhender les difficultés de compréhension

SIMULATIONS PRATIQUES ET JEUX DE RÔLE

- Mettre en pratique les compétences acquises à chaque étape du parcours client

Sessions
interentreprises 2025

 En présentiel à Paris
• De janvier à décembre

 À distance
• De janvier à décembre

S'inscrire