



LANGUES

L'anglais du marketing et de la communication

Objectif Général

Se perfectionner en anglais professionnel, avec spécialisation dans le domaine marketing et communication
Gérer la communication orale professionnelle

Contenu

SESSIONS DE 2 HEURES LE MERCREDI DE 16 H A 18 H OU LE JEUDI DE 9 H A 11 H

- Le vocabulaire du marketing et de la communication :
 - Etude et acquisition du vocabulaire spécifique au marketing et à la communication des marchés et entreprises de langue anglaise
 - Suivi de l'actualité économique des pays de langue anglaise
- La syntaxe:
 - Révision des principaux points de grammaire et de syntaxe
- L'expression orale :
 - Entraînement intensif à l'expression orale en langue anglaise dans son environnement professionnel spécialisé marketing et communication : se présenter, présenter sa société, présenter un produit, un service
 - Participer à/une réunion / conduire une réunion
 - Présentation orale de travaux à un public : utilisation de supports visuels (rétroprojecteur, vidéo en cours d'exposé)
- Capacité à dialoguer en public ou lors de conversations périphériques
 - Prendre des notes lors d'une intervention en langue anglaise
 - Préciser, contredire, apporter une conclusion, faire une synthèse
 - Faire un schéma et en donner l'explication en même temps
 - Maîtrise de la prise de parole lors d'une conversation à plusieurs participants
- L'expression écrite:
 - Apprentissage des techniques d'écriture spécifique au marketing et à la communication en langue anglaise
 - Entraînement intensif à l'expression écrite en langue anglaise dans son environnement professionnel
 - Apprentissage à la compréhension et la rédaction de documents professionnels en marketing et communication
- Analyse des spécificités de l'anglais du marketing
 - Les différents types de marketing
 - La démarche marketing
 - Le plan d'actions commerciales
 - Les études de marché et le comportement du consommateur
 - Les panels, les sondages
 - Les questionnaires, les enquêtes
 - Le benchmarking
 - Le marketing Mix
 - Intégrer la dimension interculturelle
 - Le maniement des chiffres
 - Pourcentages, décimaux, fractions, ratios, chiffre d'affaire, taux de change...

Bilan de fin de stage :

Un bilan de fin de stage établira le niveau oral et écrit du stagiaire et proposera des axes de progrès et d'entretien à mettre en œuvre par le stagiaire lui-même
Connaissance Network peut vous proposer des formules de coaching individualisé pour répondre à ce type de besoin.

20 h

Prix HT par Stagiaire
1 250 €

Référence
CN124

Public
Assistants en marketing et/ou communication, responsables marketing/communication travaillant dans un contexte international

01 58 56 50 40

Sessions

02/08/2010 (Lille)
27/09/2010 (Lille)
13/09/2010 (Paris)
11/10/2010 (Paris)
22/11/2010 (Paris)
11/10/2010 (Lyon)
15/11/2010 (Marseille)

Méthode pédagogique :

- Méthode active et participative
- Vaincre les difficultés linguistiques grâce à l'étude de documents professionnels
- Apports d'informations de l'animateur immédiatement mis en pratique
- Entraînement à l'oral par le biais de jeux de rôles, discussions et mise en situations professionnelles
- Le travail est basé sur le diagnostic individuel et l'émergence des difficultés propres à chaque participant, à faire une communication en anglais et à dialoguer, avec alternance d'explications théoriques et d'exercices pratiques en situation



BULLETIN D'INSCRIPTION

Entreprise : Adresse : Ville : Code Postal : N° SIRET:	CONNAISSANCE NETWORK 20 avenue Franklin D. Roosevelt 75008 PARIS Tel : 01.58 56 50 40- Fax : 01.58 56 50 41 N° SIRET : 402 417 844 000 48 - APE 85 59 A N° de déclaration d'existence : 11752940575
--------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Représentant de l'établissement :	
Fonction :	Email :
Tél :	Fax :

Durée	Description de la formation	Lieu de la formation	Dates de début de session
20 h	L'anglais du marketing et de la communication Référence : CN124 <i>(indiquez la ville)</i> / / <i>(sous réserve du maintien de la session)</i>

Nombre d'inscrits	Nom et Prénom du (des) participant(s)
..... <i>participants</i>

Tarification	Total HT	TVA (19,6%)	TOTAL TTC
..... participant(s) X 1 250 €HT / stagiaire € € €

Mode de règlement	
<input type="checkbox"/> Acompte 50% : €TTC <input type="checkbox"/> Option repas - prix unitaire : 15 € HT <input type="checkbox"/> Paiement par virement bancaire <input type="checkbox"/> ou Paiement par chèque bancaire <i>(paiement du solde à réception de facture)</i>	<input type="checkbox"/> OPCA si oui lequel : <i>(sous réserve d'accord de prise en charge)</i>

"Bon pour accord",

Signature :

Fait à, le/...../.....

Cachet :



CONDITIONS GENERALES DE VENTE

Objet et champ d'application :

Suite à la commande d'une formation l'acheteur accepte sans réserve les présentes conditions générales de vente qui prévalent sur tout autre document de l'acheteur, en particulier ses conditions générales d'achat.

Validation d'inscription :

Une inscription n'est définitivement enregistrée qu'après réception du présent bon de commande, revêtu de votre cachet et de votre signature sur les 2 pages composant et d'un chèque d'acompte (En cas de subrogation, l'acompte de 30% est remplacé par l'accord de prise en charge délivré par l'organisme payeur) Connaissance Network se réserve expressément le droit de disposer librement des places retenues par le Client, tant que les frais d'inscription n'auront pas été couverts dans les conditions prévues ci-dessus.

Documents contractuels :

Au terme de la formation, une facture valant convention vous sera adressée, correspondant au solde du montant de la prestation. A réception de l'intégralité du règlement, une attestation de stage vous sera délivrée.

Prix, facturation et règlements :

Tous nos prix sont indiqués hors taxes. Ils sont majorés de la TVA au taux en vigueur (19,6%). Tout stage commencé sera dû intégralement par le Client. Les factures sont payables, sans escompte et à l'ordre de Connaissance Network 30% à la commande (sauf modifications mentionnées dans le présent bon de commande), puis le solde à réception de facture.

Règlement par un OPCA :

En cas de règlement de la prestation pris en charge par un OPCA, le Client doit faire lui-même la demande de prise en charge avant le début de la formation et s'assurer de l'acceptation de sa demande. En cas de paiement partiel du montant de la formation par l'OPCA, le solde sera facturé au Client.

Si Connaissance Network n'a pas reçu la validation de la prise en charge de l'OPCA avant le début de la formation, le Client sera facturé de l'intégralité du coût de la formation. Le cas échéant, le remboursement des avoirs par Connaissance Network est effectué sur demande écrite du Client accompagné d'un relevé d'identité bancaire original.

Refus d'inscription :

Connaissance Network se réserve le droit de refuser d'honorer une commande et de délivrer les formations à un Client qui n'aurait pas procédé au paiement des commandes précédentes, et ce sans que le Client puisse prétendre à une quelconque indemnité, pour quelque raison que ce soit.

Conditions d'annulation et de report :

Toute annulation par le Client doit être communiquée par écrit.

En cas d'annulation par le Client, moins de 10 jours ouvrés avant la session de formation convenue, et ce quelque en soit la cause, l'intégralité du montant de la formation sera dû. Néanmoins, Connaissance Network s'engage à proposer dans les 6 mois suivants, dans la mesure du possible, une nouvelle date de formation sur le même sujet, afin de permettre au Client de suivre le module concerné.

Renonciation :

Si Connaissance Network ne se prévaut pas de l'une des clauses présentes dans ces conditions générales de vente à un moment précis, cela ne peut être considéré comme une renonciation à cette même clause ultérieurement.

Loi applicable :

Loi française est applicable en ce qui concerne ces Conditions Générales de Ventes et les relations contractuelles entre Connaissance Network et ses Clients.

Attribution de compétences :

Tous litiges qui ne sauraient être réglés à l'amiable seront de la COMPÉTENCE EXCLUSIVE DU TRIBUNAL DE COMMERCE DE PARIS, quel que soit le siège ou la résidence du Client, nonobstant pluralité des défendeurs ou appel en garantie.

Election de domicile :

L'élection de domicile est faite par Connaissance Network à son siège social au 20 avenue Franklin D. Roosevelt - 75008 PARIS

Je, soussigné,, reconnais avoir pris connaissance des présentes Conditions Générales de Vente et en accepter les termes.

Fait à, le

Signature :

Cachet :