

# Italien - Spécialisation commerce et vente - Cours individuels

## Italien

Villes : **Strasbourg**

L'italien pratique pour accueillir, conseiller et vendre à une clientèle internationale.



**En présentiel**



**Accessible**



**CPF**

Durée : **20 heures**

Tarif Inter : **Nous consulter**

*Mise à jour le 16 décembre 2024*

Vous souhaitez accueillir et servir les clients italiens dans votre commerce avec plus d'aisance, mais vous avez peu de disponibilités pour vous former ? Cette formation individuelle vous permettra de mettre en place un planning sur-mesure et de développer les compétences clés pour accueillir et vendre en italien. Vous apprendrez à présenter vos produits avec confiance et à offrir un service personnalisé. Grâce à une approche interculturelle, vous saurez répondre à leurs besoins et les fidéliser. Les mises en situation pratiques vous permettront de maîtriser le vocabulaire spécifique de votre commerce et de communiquer efficacement dans des situations professionnelles.

Les CEL de CCI CAMPUS Alsace- les experts pour votre formation linguistique.

## Objectifs de la formation

- Accueillir des clients italiens
- Echanger dans des situations professionnelles
- Optimiser les compétences orales

## Les points forts de la formation ?

- Des cours sur mesure aux contenus adaptés au niveau et aux besoins spécifiques du stagiaire

- Un démarrage, une durée et un rythme selon les disponibilités du stagiaire
- Une solution précise et efficace
- Un accès gratuit à des ressources complémentaires en ligne

## A qui s'adresse la formation ?

### Public

Toute personne désireuse d'acquérir ou de développer des compétences en langue italienne

### Pré-requis

Réaliser un test de positionnement

## Programme de la formation

### 1. Echanger avec des clients italiens

- Saluer et accueillir un client
- Maîtriser les degrés de politesse
- Poser des questions de courtoisie
- Remercier et prendre congé

### 2. Présenter ses produits

- Décrire la qualité
- Parler de la fabrication, des matières utilisées, des couleurs
- Mettre en avant la qualité et/ou la typicité des produits
- Conseiller sur l'entretien

### 3. Négocier et vendre

- Analyser les besoins du client
- Conseiller
- Indiquer un prix
- Demander le mode de paiement

### 4. Communiquer dans des situations professionnelles spécifiques

- Acquérir ou développer le vocabulaire spécifique à son domaine
- S'exprimer au téléphone
- Lire et comprendre des documents professionnels

## Modalités de la formation

## Modalités pédagogiques

- Approche communicative
- Participation active du stagiaire
- Mises en situations

## Évaluation des connaissances

- Mise en situation et/ou tests

## Organisation

- Cours individuels en présentiel ou à distance
- Planning sur mesure

## Validation de la formation

- Profil linguistique personnalisé
- Attestation de suivi de formation
- Certification CLOE en option

## Financement

Cette formation peut être financée par votre CPF :

[Accédez à votre compte de formation](#)

## Chiffres clés

**92 %**

de recommandation en 2023

**90.5 %**

de satisfaction en 2023

**6606**

nombre de stagiaires en 2023