
FORMATION PROFESSIONNELLE

Communiquer en français des affaires FLE

Informations pratiques

Format de formation : à distance

Pour PSH : Formation adaptée envisageable, prière de contacter la direction et le formateur (trice)

Liste partenaire PSH sur la fiche d'inscription à consulter

1- EMPLOI75, 43 bis, rue d'Hautpoul 75019 Paris Tél. : 01 44 52 40 60

Mail : contact@c.emploi75.org

2-MDPH75, Maison Départementale des Personnes Handicapées de Paris,
69 rue de la Victoire 75009 Paris Tél. : 01 53 32 39 39

Mail : contact@mdph.paris.fr

3- AGEFIPH 192 Av. Aristide Briand, 92226 Bagneux Tél. : 08 00 11 10 09

Durée

Durée totale en heures : 35 heures

Durée totale en jours : 5 jours

Horaires : 10H – 13H & 14H – 18H

Public visé

Tout professionnel voulant se perfectionner en français des affaires

Prérequis

Ayant des connaissances du français (Niveau de TCF A2/B1) et un ordinateur portable ou smartphone

Modalité d'admission

- Test de positionnement à envoyer et à retourner par mail
- Entretien individuel via zoom

Inscription :

sur demande (individuel) ou en groupe (voir le planning)

Délais d'accès à la formation : sous 30 jours

Tarif : 1400 € HT

Contact : Upwin Formation
180, avenue de Choisy

75013 Paris
Tél : 01 81 69 49 20
Mail : upwin.inversti@gmail.com

Objectif de formation

A l'issue de la formation, les stagiaires seront capables de **communiquer** aisément en français des affaires, de **connaître** les différentes sortes d'entreprises, de **distinguer** les différents types de marché et de **maîtriser** les différentes phases de la vente des biens et des services

Modalité pédagogique

Méthodes et moyens pédagogiques

- Exposés
- QCM

Ressources pédagogiques

- Programme de formation
- QCM
- Supports de cours

Moyens techniques

- Des ordinateurs ou smartphone
- Accès Wifi ou connexion internet
- Accès Zoom

Formateur

Monsieur QIU, diplôme d'Université de Formateur de Formateurs FLE à l'Université de Franche-Comté en 1995, diplômes de Doctorat ès Lettres à l'Université de Paris-Sorbonne (Paris IV) en 1998, et de Master en Commerce International à l'ESG en 1999, riche en expériences professionnelles, enseignant de français FLE pendant plus de 40 ans, dont plus de 20 ans en tant que Directeur de l'Institut Franco-Chinois de Management du Groupe ESG.

Sanction de la formation

- Attestation de formation. QCM : – 80 % bonnes réponses
- Certificat de formation. QCM : + 80 % bonnes réponses

Modalité d'évaluation

Dispositifs d'évaluation pendant la formation

- QCM

Dispositif d'évaluation d'atteinte de l'objectif à la fin de la formation

-
- QCM

Dispositif d'évaluation de la satisfaction à la fin de la formation

Questionnaire de satisfaction à remplir et à retourner par mail par les stagiaires

Questionnaire de satisfaction à chaud à remplir et à retourner par mail par les stagiaires

Questionnaire de satisfaction à froid à remplir et à retourner par mail par les stagiaires

Modalité d'encadrement

- Feuille d'émargement à signer par mail, par demi-journée, à la fois par les stagiaires et le formateur.
- QCM à envoyer et à retourner par mail
- Suivi avec le mentor : suivi par mail, téléphone et RDV sur place pendant la formation, et trois semaines après la formation.

Modalité de distribution de ressources pédagogiques

Les ressources pédagogiques se procureront par mail auprès du formateur avant la formation.

Programme pédagogique

Module 1 : Entreprises : - types d'entreprises - formes juridiques – activités – culture d'entreprises – croissance et disparition de l'entreprise.

Durée : 7 heures, 5 séquences

Module 2 : Ressources humaines : – professions – lieu de travail – diplômes et formation – emploi, chômage et recherche du travail – contrat de travail et rémunération – personnel et encadrement.

Durée : 7 heures, 5 séquences.

Module 3 : Production : – biens de production – objectifs de la production – étapes de production – méthodes de production - recherche et développement – sous-traitance – gestion de stocks – risques industriels et tendances économiques.

Durée : 7 heures, 4 séquences.

Module 4 : Marketing : agents de marché – connaissance du marché - études de marché identification du produit – fixation du prix – communication commerciale et commerce.

Durée : 7 heures, 4 séquences.

Module 5 : Achat et vente, argent, finance : - commande et livraison – conditions de paiement – services bancaires - financement de l'entreprise – placements actions/obligation – assurances – fiscalité.

Durée : 7 heures, 5 séquences.
