Espagnol - Spécialisation commerce et vente - Cours individuels

Espagnol
Villes : **Strasbourg**, **Colmar**, **Mulhouse**

L'espagnol 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 22 juillet 2025

Vous souhaitez accueillir et servir les clients hispanophones 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 espagnol. 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

Cette formation peut être financée par votre CPF. Accédez à votre compte de formation (https://www.moncompteformation.gouv.fr/espace-public/aide/mon-compte).

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 espagnole

Pré-requis

Réaliser un test de positionnement

Programme de la formation

1. Echanger avec des clients hispanophones

- 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

Organisation

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

Évaluation des connaissances

- Mise en situation et/ou tests

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

93 %
de recommandation en 2024

90.5 %
de satisfaction en 2024

7266
nombre de stagiaires en 2024