

# L'ANGLAIS DE L'OPTIQUE



## Public concerné

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

## Niveau prérequis

1,50 sur 5,00  
Équivalence CECRL A1.3

## Durée

2 journées (14 heures)  
Présentiel / À distance

## Langue

Anglais

## Tarif 2024

1 490 € HT à distance  
1 590 € HT en présentiel

## Contact

 [www.elysees-langues.com](http://www.elysees-langues.com)

 [contact@elylangues.com](mailto: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 un formateur anglophone issu du monde de l'entreprise
- 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 d'un 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 2024**

**S'inscrire**

### 📍 En présentiel à Paris

- 13-14 mars
- 20-21 juin
- 26-27 septembre

### 📺 À distance

- 15 & 22 février
- 23 & 30 avril
- 17 & 24 juillet