

MAÎTRISER L'ANGLAIS DES ASSURANCES



Public concerné

Tout professionnel non anglophone du secteur de l'assurance souhaitant être plus efficace pour travailler en anglais

Niveau prérequis

3,00 sur 5,00
Équivalence CECRL B2.2
en anglais

Durée

2 journées (14 heures)
Présentiel / À distance

Langue

Formation animée
en anglais

Tarif 2023

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

Contact

 www.elysees-langues.com

 contact@elylangues.com

 01 44 09 99 22

OBJECTIFS

- Maîtriser le vocabulaire de l'assurance et acquérir des automatismes de langage
- Présenter un dossier d'assurance en anglais
- Participer à une réunion sur le thème de l'assurance
- Négocier un contrat d'assurance

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 issues du monde de l'assurance
- Certification linguistique dans le cadre d'un CPF

PROGRAMME

MAÎTRISER LA TERMINOLOGIE CLÉ EN MATIÈRE D'ASSURANCE

- Revoir et/ou apprendre les termes clés de l'assurance (polices, dommages, allocations et indemnités...)
- Améliorer la compréhension orale en travaillant sur des vidéos liées à l'assurance
- Acquérir des automatismes au travers d'exercices structurés

MAÎTRISER LE VOCABULAIRE SPÉCIFIQUE AUX DIFFÉRENTS TYPES D'ASSURANCE (FOCUS SELON LES PARTICIPANTS)

- Acquérir la terminologie liée à l'assurance de personne (assurance-vie et assurance maladie)
- Acquérir la terminologie liée à l'assurance de dommages (assurance RC et IARD)

RENFORCER LA COMMUNICATION ET LA PRISE DE PAROLE EN ANGLAIS DANS LE DOMAINE DES ASSURANCES

- Acquérir les techniques de prise de parole en public
- Pouvoir réaliser une présentation et répondre aux questions
- Participer de façon active à une réunion professionnelle en anglais (mise en situation professionnelle dans le domaine des assurances)

NÉGOCIER EN ANGLAIS UN CONTRAT D'ASSURANCE

- Argumenter en anglais en utilisant les principales techniques de négociation
- Conduire une négociation avec aisance et mettre en avant ses atouts différenciants (mise en situation professionnelle dans le domaine des assurances)

Sessions
interentreprises 2023

 En présentiel (à Paris)

- 19 - 20 janvier 2023

 À distance

- 22 - 23 juin 2023

S'inscrire