



PARLEZ LA LANGUE DE VOS AMBITIONS

PROGRAMME SALES LEADER

Renforcez vos techniques de vente et votre leadership commercial en contexte international.

PUBLIC CONCERNÉ

Commerciaux, responsables de comptes, business developers et managers commerciaux.

PRÉ REQUIS

Aucun pour les financements privés ou entreprise. Pour un financement via le CPF : Un niveau A2 minimum est requis.

OBJECTIFS GÉNÉRAUX :

Cette formation vise à renforcer la communication professionnelle
À l'issue du parcours, le participant sera capable de :

- ✔ Développer un leadership commercial affirmé dans un environnement multilingue.
- ✔ Maîtriser les techniques de prospection et de vente internationale.
- ✔ Adapter son argumentaire en fonction de la culture et du profil de son interlocuteur.
- ✔ Renforcer ses compétences en négociation et en closing.
- ✔ Gérer les objections et conclure efficacement une vente.
- ✔ Inspirer, motiver et fédérer son équipe commerciale à l'international.

Les objectifs opérationnels seront identifiés suite à l'analyse des besoins et du niveau



THÉMATIQUES ABORDÉES

Le contenu est adapté à la langue choisie (anglais, espagnol, allemand, italien, etc...) et au niveau du participant

- ✔ **Communication commerciale et managériale**
 - Vocabulaire clé de la vente, du marketing et du management.
 - Expressions professionnelles pour la prospection, la présentation et la négociation.
 - Argumentation persuasive et storytelling commercial.
- ✔ **Techniques de prospection et de négociation**
 - Stratégies de prospection multilingue (emails, appels, réseaux sociaux).
 - Présentation impactante d' un produit, service ou solution.
 - Négociation interculturelle : adaptation des styles et comportements selon les pays.
 - Gestion des objections et conclusion de ventes (closing).
- ✔ **Leadership commercial**
 - Posture du leader commercial : influence, motivation, exemplarité.
 - Animer, accompagner et fédérer une équipe multiculturelle.
 - Gestion du stress, de la performance et des situations de tension.
 - Communication assertive et feedback constructif.
- ✔ **Mises en situation et entraînement**
 - Jeux de rôle : négociations commerciales internationales.
 - Simulations de réunions commerciales ou d' entretiens de vente.
 - Études de cas : stratégies de motivation et de performance d'équipe.

PERSONNALISATION DU PARCOURS

Un programme détaillé et personnalisé est établi après l'analyse du niveau et des besoins de chaque participant. Cette personnalisation permet d'adapter le vocabulaire, les activités et le rythme aux objectifs spécifiques de l'entreprise et de ses collaborateurs.

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

Formateurs expérimentés, natifs ou bilingues, spécialisés dans le domaine professionnel. Ils suivent une formation continue et sont sélectionnés pour leur pédagogie et capacité d'adaptation. Le nom et la biographie du formateur sont communiqués à l'apprenant avant le début du parcours.

Notre force : une équipe de formateurs passionnés par la transmission, ancrés dans la réalité du terrain et capables de créer une atmosphère d'apprentissage dynamique, bienveillante et efficace.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- ✓ Documents authentiques (vidéos, articles, supports audio)
- ✓ Exercices de compréhension, jeux de rôle, simulations professionnelles
- ✓ Ressources complémentaires envoyées par mail ou distribuées après chaque session

DURÉE ET FORMAT

- Formation dispensée en présentiel ou en visioconférence.
- Cours individuels ou en petits groupes homogènes (maximum 6 participants).
- Volume horaire : de 10 à 60 heures selon les besoins.
- Rythme adaptable : intensif, semi-intensif ou extensif.
- Exemple de parcours type – 20 heures : 10 séances de 2h ou 20 séances d'1h, en centre ou à distance.
- Progression linguistique centrée sur les besoins du poste.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCES

- Inscriptions toute l'année (sous réserve de disponibilité)
- Test de niveau + analyse des objectifs en ligne
- Intégration sous 10 jours après validation du devis et résultats du test de niveau (14 jours pour le financement CPF)

TARIFS : Sur devis

DISPOSITIF DE SUIVI ET D'ÉVALUATION

SUIVI DE L'EXÉCUTION

- Feuilles de présence signées (papier ou numérique)

ÉVALUATIONS TOUT AU LONG DU PARCOURS

- Évaluation initiale (orale + écrite)
- Appel téléphonique de suivi après le 4^e cours
- Évaluation intermédiaire : questionnaire à mi-parcours, analyse pédagogique et ajustements si besoin
- Évaluation continue des progrès dans chaque thématique

FIN DE FORMATION

- Questionnaire de satisfaction
- Entretien bilan proposé avec le référent formation
- Attestation de fin de formation
- Certification au choix (Lilate, Toeic, Cloe...)

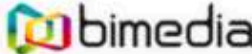
ACCESSIBILITÉ

- Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite
- Des aménagements pédagogiques sont possibles pour les personnes avec troubles sensoriels, moteurs, cognitifs, ou psychiques
- Entretien possible avec la référente handicap pour identifier les besoins spécifiques

ASSISTANCE TECHNIQUE ET PÉDAGOGIQUE

- Assistance pédagogique assurée par le formateur tout au long du parcours
- Assistance technique (connexion, plateforme, documents) :
 - Tél. : 09.77.54.13.88
 - Email : admin.ew@centre-formation-langues.fr
 - Disponibilité : du lundi au vendredi, 9h00 – 12h00 / 13h30 – 17h30

ILS NOUS FONT CONFIANCE



*Parce que chaque projet
est unique*

Contactez-nous



Siège social
73 Rue des Plesses
85180 Les Sables d'Olonne



02.51.95.21.05



contact@centre-formation-langues.fr



www.centre-formation-langues.fr



V2 (Dernière version : 08/04/26
conforme aux exigences
réglementaires en vigueur)