

Anglais des achats

| | |
|---|---|
| <p>Objectifs : Maîtriser les vocabulaires et tournures spécifiques à l'achat en langue anglaise. Communiquer simplement en langage technique et professionnel avec les interlocuteurs étrangers. Régler les dossiers courants d'Achats Internationaux. Etre capable en anglais de commenter les activités de l'entreprise, de décrire un produit, service ou procédé de fabrication, de discuter de projets et négocier des contrats.</p> | <p>Personnes concernées</p> <p>Responsables achats, responsables logistique, responsables commerce international, acheteurs, toute personne ayant la responsabilité d'achat au niveau national, communauté Européenne ou international.</p> <p>Pré requis : Aucun.</p> |
| <p>PROGRAMME</p> | |
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ Intégrer les structures grammaticales non maîtrisées <ul style="list-style-type: none"> • Poser des questions, faire des propositions • Exprimer son accord ou son désaccord • Exprimer une certitude, une possibilité, une probabilité, savoir interrompre, reformuler les observations et les idées de son interlocuteur • Savoir exprimer des réserves et y répondre ▪ Maîtriser les bases de l'anglais des achats <ul style="list-style-type: none"> • Acheter – Vendre – Faire payer (to buy / to sell / to charge) • Payer – Echanger – Rendre la monnaie – Coûter (to pay / to exchange / to give change / to cost) • Bon marché – Cher – Gratuit (cheap / expensive / free) • Avoir les moyens – Dépenser (to afford / to spend) • En solde – En promotion – D'occasion (reduced / on special offer / second hand) • Faire ses courses – Faire ses achats (to do the shopping / to go shopping) • Vendeur – Caissier – Client (salesman / cashier / customer) • Caisse – Porte-monnaie – Prix (checker / purse / price) ▪ Le must du vocabulaire de l'anglais des achats <ul style="list-style-type: none"> • Le marketing Achats • Rédiger les consultations et les appels d'offres en anglais • Analyser les offres faites par les fournisseurs • Confirmer les commandes, les amender et les modifier • La chaîne logistique • Les achats à l'international • Aspects juridiques des Achats ▪ Company presentation <ul style="list-style-type: none"> • Commenter les activités de l'entreprise • Structure et activité de l'entreprise, les différents marchés • Projets en cours ▪ Product description and processes <ul style="list-style-type: none"> • Décrire un produit, un service, un procédé de fabrication • Description, taille et dimension • Décrire besoins et services • Présentation, des procédés et méthodes de fabrication, du fonctionnement de l'atelier • Transmission d'information simples, mode de livraison, délais ▪ Meetings <ul style="list-style-type: none"> • Recommander une action • Justifier une décision • Analyser des graphiques ▪ Negotiation <ul style="list-style-type: none"> • Discuter de projets futurs • Négocier des contrats d'achats • Les différentes étapes de la négociation • Les différents types de négociation • Apprécier le poids de l'environnement juridique du pays : common law, civil law ou droit religieux • Intégrer l'influence du contexte géopolitique mondial sur les peuples • Projet de partenariat • Évacuer les faux amis et le français • Utiliser les incontournables de l'entretien de négociation | <p style="text-align: center;">PEDAGOGIE</p> <p>Le Formateur</p> <p>Consultant expert en anglais des achats</p> <p>Méthodes pédagogiques</p> <p>Travail sur des cas pratiques tirés du quotidien des participants.</p> <p>Adaptation aux besoins des participants.</p> <p>Méthode active et expositive.</p> <p>Support de cours.</p> <p>Modalités d'évaluation</p> <p>Tests de contrôle des connaissances à l'aide de QCM.</p> <p>Intra entreprise</p> <p>Lieu de formation : dans la ville de votre choix.</p> <p>Inter entreprises</p> <p>Tarif par personne</p> <hr/> <p style="text-align: center;">3 jours</p> <hr/> <p style="text-align: center;">1 550 €</p> <hr/> <p style="text-align: center;">Réf : AC102</p> |

Organisme de formation PROFORMALYS – Formation Achats partout en France

Tél. : 01 48 74 29 45 - Mail : contact@proformalys.com - Fax : 01 48 74 39 98
 Toutes les formations Achats de notre organisme de formation sur www.proformalys.com