

> Espagnol Commercial



Objectifs :

- Etre capable de parler espagnol face à des transactions et situations commerciales



Public :

- Toutes personnes ayant un bon niveau en espagnol et appelée à pratiquer l'espagnol commercial



Contenu :

- Les documents commerciaux, de transport, d'exportation, brochures publicitaires et techniques
- Les principales données de l'économie espagnole et sud-américaine
- La vie professionnelle : recrutement, prospection, acte de vente, salon professionnel, voyage d'affaire, réunion
- Le lexique spécifique
- Les productions écrites et orales spécialisées
- Les schémas de communication

Méthode pédagogique :

Etude de documents commerciaux, de transport, d'exportation, brochures publicitaires et techniques (lecture, rédaction, traduction de ces documents)

Etude des principales données de l'économie espagnole et sud-américaine à travers la presse et des cours théoriques concentrés

Simulation de scène de la vie professionnelle : jeux de rôle, appels téléphoniques, préparation d'entretien

Durée :

60 heures de formation réparties sur 30 séances de 2 heures chacune

Prix nets :

en intra-entreprises : 3 900 €