

## Accueillir des clients russes en boutique

Cette formation vous permettra d'acquérir le vocabulaire nécessaire afin d'accueillir vos visiteurs ou clients russes avec tout le tact souhaité.

### OBJECTIFS

- Être à l'aise en situation d'accueil
- Comprendre les caractéristiques de la vente en russe
- Connaître le vocabulaire de base de la vente

### PROGRAMME

#### L'attrait des russes pour le marché du luxe

- Comprendre l'intérêt des russes pour les grandes marques
- Connaître les produits attractifs
- Comprendre la notion de possession pour un russe
  - > Jeu de rôle : simulation d'un échange professionnel : salutations, dialogues entre vendeur et client

#### Les habitudes d'achats

- Définir les produits et services appréciés de la clientèle russe (le luxe, le clinquant)
- Connaître les modes de paiement possibles
- Avoir à l'esprit l'importance d'Internet dans la vente : l'importance du site Web , des réseaux sociaux
  - > Mises en situation : exercices oraux à partir de cas pratiques

#### Accueillir des clients russes

- Connaître des astuces d'accueil : aller à l'essentiel
- Maîtriser le vocabulaire de base de l'accueil, de l'argent, des nombres
  - > Exercices oraux avec supports audio et vidéo
  - > Syntaxe, vocabulaire, conjugaison
    - > Aspects du présent
    - > Vocabulaire spécifique lié à l'accueil
    - > Termes décrivant les objets, les événements relatifs au contexte professionnel
    - > Elocution, accent, débit pour développer la fluidité verbale
  - > Mises en situation à partir de cas apportés par les participants ♂

#### Evaluation des acquis

- Test de connaissances et exercice oral sur le thème de la formation
- Remise du bilan personnalisé

#### Remise d'un lexique

 **1 jour**

prix par participant

**480 €HT**

code formation : LA42

option restauration

**18 €** par jour



**PRESENTIEL**

#### LES + TANIT FORMATION

- Formation en groupe de 5 personnes maximum
- Outils interactifs de formation (jeux de rôle, mises en situation...)
- Supports audio et vidéo
- Intervenants natifs
- Remise d'un lexique

#### POUR QUI ?

- Toute personne travaillant dans des enseignes susceptibles de recevoir des clients russes

#### PRÉ-REQUIS

- Avoir un niveau A2 (Pre-Intermédiaire) correspondant au Cadre Européen Commun de Référence pour les Langues de préférence

#### SESSIONS

##### Paris

- 22 avr. 2025
- 21 mai 2025
- 24 juin 2025
- 23 sept. 2025
- 28 oct. 2025
- 25 nov. 2025
- 9 déc. 2025

## STAGE / FORMATION

Intitulé \_\_\_\_\_  
 Code \_\_\_\_\_  
 Date \_\_\_\_\_ Lieu \_\_\_\_\_  
 Prix HT \_\_\_\_\_ + TVA (taux en vigueur de 20%) \_\_\_\_\_ Prix TTC \_\_\_\_\_  
 Nombre de repas \_\_\_\_\_ Prix total des repas \_\_\_\_\_

## BULLETIN D'INSCRIPTION

## ENTREPRISE

Raison sociale \_\_\_\_\_  
 N° SIRET \_\_\_\_\_ N° TVA \_\_\_\_\_ Effectif \_\_\_\_\_  
 Adresse \_\_\_\_\_  
 Tél. \_\_\_\_\_ Fax. \_\_\_\_\_

## Responsable Formation

M.  Mme   
 Nom \_\_\_\_\_ Prénom \_\_\_\_\_  
 Fonction \_\_\_\_\_ Tél.(ld) \_\_\_\_\_  
 Email \_\_\_\_\_

## PARTICIPANTS

M.  Mme   
 Nom \_\_\_\_\_ Prénom \_\_\_\_\_  
 Fonction \_\_\_\_\_ Tél.(ld) \_\_\_\_\_  
 Email \_\_\_\_\_

## FACTURATION / FINANCEMENT

Adresse de facturation (indispensable)  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur votre facture ?

Oui  Non   
 Si oui, numéro \_\_\_\_\_

Le financement de votre formation passera-t-il par un OPCA ?

Oui  Non   
 Numéro de prise en Charge \_\_\_\_\_

Adresse de votre OPCA \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

*Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à Tanit Formation au premier jour de la formation, Tanit Formation se réserve le droit de facturer la totalité des frais de formation au client.*

## RÈGLEMENT

Ci-joint un chèque de \_\_\_\_\_ € TTC  
 (à l'ordre de Tanit Formation)

Par virement à notre banque :

**CIC PARIS MOGADOR**  
**FR76 3006 6107 4100 0200 8570 337** BIC : CMCIFRPP

Nom \_\_\_\_\_  
 Prénom \_\_\_\_\_

Date \_\_\_\_\_

Signature et cachet de l'entreprise (obligatoire)