

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. 2024
- 21 mai 2024
- 24 juin 2024
- 23 sept. 2024
- 28 oct. 2024
- 25 nov. 2024
- 9 déc. 2024

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 _____

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)

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.