



Points forts : coaching individualisé pour appréhender les différences culturelles dans un contexte particulier

Objectifs

- Négocier un contrat à l'international
- Percer un nouveau marché
- Représenter son pays ou son entreprise à l'international

Programme

- Coaching spécifique sur différents thèmes tels que
 - o « réussir une réunion avec des anglais »,
 - o « créer du lien avec un allemand »,
 - o ou encore « négocier avec un indien » (liste non exhaustive).

Démarche pédagogique

Travail sur documents authentiques de l'entreprise en s'appuyant sur la plateforme « GAPSMOOV ». Le face-à-face avec le formateur porte essentiellement sur l'expression orale, la mise en situation.

Formateurs :

Coaches natifs anglais, allemand, américain, espagnol, indiens, italien, néerlandais, suédois ... qui chacun donneront des outils spécifiques pour décoder les relations avec des interlocuteurs d'une nationalité spécifique.

Formateurs sélectionnés par le CEPPIC pour leurs compétences techniques et leur expérience significative, tant sur le sujet traité qu'en matière de pédagogie.

Public

Toute personne visant une mobilité internationale et amenée à être en contact avec des interlocuteurs d'une nationalité précise.

Prérequis

Niveau B2 - Test de niveau (gratuit) et entretien sur rendez-vous.

Modalités d'évaluation


Validation : Test d'acquisition de la compétence à l'issue de chaque module (Ex. : jeux de rôles, mises en situations professionnelles, exercices pratiques, quizz...).

Chaque participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

5 453 personnes formées en 2022

Dates de session

Démarrage à tout moment

 194, rue de la Ronce
76230 ISNEAUVILLE

 www.ceppic.fr



Toutes nos formations
sont réalisables
sur mesure en
intra-entreprise

CONTACT

Nadège BILE
02.35.59.44.06

nadega.bile@ceppic.fr