

— LANGUES PROFESSIONNELLES · EN-SALES

# Anglais commercial & ventes

Vendez, persuadez et closez en anglais avec les mots qui font la différence.

● Cours disponible

Financement CPF possible

## DURÉE

14 h / 2 jours

## FORMAT

Présentiel · Distanciel

## PUBLIC

Commerciaux, business developers et account managers.

## PRÉREQUIS

B1 et expérience commerciale souhaitée.

## TARIFS

Particulier

**900 € TTC / participant**

Entreprise · à partir de 5 500 € HT par groupe

**Sur devis**

## Pourquoi cette formation.

Vendre en anglais ne se réduit pas à traduire son pitch. Chaque langue véhicule ses propres codes rhétoriques, ses formulations de valeur et ses tournures de closing. Un commercial efficace en français peut perdre en crédibilité s'il ne maîtrise pas ces subtilités en anglais.

Ce programme travaille spécifiquement les scripts de prospection, les techniques de présentation de bénéfices, la gestion des objections et le closing — avec le vocabulaire et les formulations anglais qui font mouche dans les contextes B2B internationaux.

### OBJECTIFS

## À l'issue de la formation.

01 Prospecter et qualifier un client en anglais

02 Présenter la valeur d'une offre et traiter les objections

03 Négocier et conclure avec des formulations adaptées

### PROGRAMME DÉTAILLÉ • 2 COURS • 14 H

## Heure par heure.

#### COURS 1 • 7 H

### Prospection

Communiquer avec plus d'autonomie sur « Prospection » en mobilisant vocabulaire, structures, prononciation/écriture et registre adaptés à la situation.

#### H1 Ouverture & objectif - lead & account

Formules d'ouverture, annonce de l'objectif, vérification de compréhension et registre autour de lead & account.

#### H2 Questionner & clarifier - pain point & business impact

Questions ouvertes/fermées, demandes de précision, reformulation, chiffres et épellation selon la langue.

#### H3 Expliquer & structurer - value proposition

Chunks pour séquencer, expliquer cause/conséquence, comparer et présenter value proposition.

#### H4 LMS compréhension + réponse

Audio/email court sur objection & evidence ; identifier intention/données puis produire une réponse concise.

**H5 Gérer l'aléa - price / terms / concession**

Désaccord, erreur, retard ou objection autour de price / terms / concession avec maintien de la relation et du registre.

**H6 Simulation complète - close & next step**

Réaliser une réunion/appeil/email/présentation sur close & next step, avec rôle et contrainte imposés.

**H7 Feedback & seconde passe**

Corriger 3 écarts prioritaires : précision, intelligibilité, chunks, interaction ou registre (registre direct mais poli).

**COURS 2 • 7 H****Négociation**

Communiquer avec plus d'autonomie sur « Négociation » en mobilisant vocabulaire, structures, prononciation/écriture et registre adaptés à la situation.

**H1 Ouverture & objectif - lead & account**

Formules d'ouverture, annonce de l'objectif, vérification de compréhension et registre autour de lead & account.

**H2 Questionner & clarifier - pain point & business impact**

Questions ouvertes/fermées, demandes de précision, reformulation, chiffres et épellation selon la langue.

**H3 Expliquer & structurer - value proposition**

Chunks pour séquencer, expliquer cause/conséquence, comparer et présenter value proposition.

**H4 LMS compréhension + réponse**

Audio/email court sur objection & evidence ; identifier intention/données puis produire une réponse concise.

**H5 Gérer l'aléa - price / terms / concession**

Désaccord, erreur, retard ou objection autour de price / terms / concession avec maintien de la relation et du registre.

**H6 Simulation complète - close & next step**

Réaliser une réunion/appeil/email/présentation sur close & next step, avec rôle et contrainte imposés.

**H7 Feedback & seconde passe**

Corriger 3 écarts prioritaires : précision, intelligibilité, chunks, interaction ou registre (registre direct mais poli).

## MÉTHODE

# Comment on travaille.

### PÉDAGOGIE

- Pédagogie active et pratique : chaque technique est immédiatement testée sur des scénarios clients réels
- Jeux de rôle, mises en situation et simulations de calls et rendez-vous commerciaux en anglais
- Retours personnalisés du formateur sur vos scripts, pitches et emails avec corrections orientées impact commercial

### ÉVALUATION

Simulation d'un cycle commercial complet et grille de feedback.

Attestation de fin de formation remise à chaque participant.

## TARIFS

# Pour vous, ou pour votre équipe.

### PARTICULIER

## 900 € TTC / participant

Inclut, selon la formation :

- La formation
- Supports et exercices
- Ressources pédagogiques
- Livrables annoncés

[Demander un devis](#)

### ENTREPRISE

## Sur devis

À partir de 5 500 € HT par groupe

Jusqu'à 10 participants

Inclut, selon la formation :

- Préparation
- Adaptation aux enjeux de l'entreprise
- Animation
- Cas contextualisés
- Supports
- Livrables prévus

[Demander un devis](#)

Entreprise : le montant est un repère, le devis s'ajuste à l'effectif, au format et aux adaptations demandées. Formation professionnelle exonérée de TVA (art. 261-4-4°-a du CGI) : aucun montant ne s'ajoute au prix affiché.

Financement CPF possible

## Financez votre formation.

### Vous souhaitez financer votre formation d'anglais avec votre CPF ?

LSI travaille avec un organisme de formation partenaire permettant, pour certaines formations et sous réserve d'éligibilité, de mettre en place un financement via le Compte Personnel de Formation.

Nous étudions avec vous votre besoin, votre niveau, vos objectifs et le format souhaité avant de vous orienter vers la solution de financement adaptée.

La prise en charge dépend de votre situation et des conditions applicables au dispositif de financement.

[Demander mon devis → lsi-society.com/devs](https://lsi-society.com/devs)

#### COMMENT ÇA MARCHE ?

01

**Vous nous présentez votre besoin**

02

**Nous construisons votre programme d'anglais**

03

**Nous étudions avec notre partenaire les possibilités de financement CPF**

#### INTRA, INTER OU SUR MESURE

## Construisons votre session.

#### SUR MESURE

Devis pour toute adaptation : plusieurs sites, outils ou données internes

#### RÉPONSE

Sous 48 à 72 h ouvrées

#### ACCESSIBILITÉ

Un besoin d'aménagement ? Signalez-le avant l'inscription : [contact@lsi-society.com](mailto:contact@lsi-society.com)

#### MODALITÉS

Présentiel, classe virtuelle ou hybride

#### CONTACT

[contact@lsi-society.com](mailto:contact@lsi-society.com) · 06 69 53 48 71

[Demander un devis → lsi-society.com/devs](https://lsi-society.com/devs)

LSI – Learnly Society International – Entreprise individuelle Marcus Détrez, 135 avenue du 24 avril 1915, Bâtiment E2, 13012 Marseille, France · SIRET 897 775 094 00039. Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 93132113413 auprès du préfet de région Provence-Alpes-Côte d'Azur. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État. Exonération de TVA en application de l'article 261-4-4°-a du code général des impôts (formation professionnelle continue).