



centro  
di formazione  
professionale

Centro di formazione professionale OCST

+41 91 913 41 00 (Lugano)

+41 91 913 41 01 (Giubiasco)

[www.cfp-ocst.ch](http://www.cfp-ocst.ch) | [info@cfp-ocst.ch](mailto:info@cfp-ocst.ch)



Via Serafino Balestra 19 | 6901 Lugano

Via Campagna 5 | 6512 Giubiasco

Lingua Sagl  
**FORMAT**

scuola di lingue  
traduzioni

**FORMAT Lingua Sagl**

+41 91 921 26 00 (corsi)

+41 91 921 27 00 (traduzioni)

[www.formatlingua.ch](http://www.formatlingua.ch) | [info@formatlingua.ch](mailto:info@formatlingua.ch)

## Francese per venditori B1.1

**Descrizione** Il corso "Francese per venditori B1.1" sviluppa competenze linguistiche intermedie per comunicare con sicurezza con clienti francofoni, gestendo situazioni di vendita più complesse e trattative di base.

**Obiettivi d'apprendimento** Alla fine del corso, il partecipante è in grado di:

- Comprendere i punti principali di conversazioni e testi in ambito commerciale.
- Presentare prodotti e servizi in modo chiaro e persuasivo.
- Gestire trattative semplici e risolvere problematiche con i clienti.

**Destinatari** Venditori e operatori commerciali con livello B1.1 consolidato.

**Requisiti** Conoscenza del francese a livello B1.1.

**Contenuti** Lessico avanzato per la vendita e il marketing.  
Presentazioni e argomentazioni di vendita.  
Rispondere a obiezioni e proporre soluzioni.  
Comunicazione telefonica e via email con clienti.  
Simulazioni di trattative e negoziazioni di base.

**Profilo dei formatori** Madrelingua.  
Titolo di studio disciplinare di livello terziario.  
Certificato FSEA/FFA livello 1 o livello 2.  
Esperienza professionale di almeno 2 anni in funzione analoga.  
Formazione continua regolare, sia disciplinare che didattica.

**Metodologia** Il metodo è comunicativo e interattivo, con particolare attenzione alla fluidità e precisione. Le lezioni includono simulazioni di trattative, esercitazioni su email e telefonate professionali e role play su obiezioni e reclami. Materiali autentici, video di situazioni reali e casi di studio aiutano a contestualizzare l'uso del francese in ambito commerciale.

**Studio individuale** È previsto un impegno personale pari ad almeno la metà delle ore svolte in aula. A casa, il partecipante riprenderà il lessico e le strutture apprese durante le lezioni, svolgerà esercizi di comprensione e produzione orale utilizzando tracce audio mirate e si eserciterà in brevi simulazioni scritte, come ad esempio la risposta a semplici richieste via email. Inoltre, preparerà dialoghi da mettere in scena in aula, così da consolidare in modo pratico e immediato quanto appreso.

**Attestato** È rilasciato con il dettaglio delle competenze acquisite e una frequenza minima dell'80%.

**Durata** 30 ore/lezione

**Giorni e Orari** Gio: 19:00-22:00

**Luogo del Corso** Online

**Periodo** 28.08.2025-18.12.2025

**Partecipanti** 6-12

**Costo del corso** CHF 500

Materiale didattico: CHF 70