



Francese per venditori B1.1

Descrizione	In questo corso di inglese sarà posta particolare attenzione alla terminologia della vendita e alle situazioni lavorative.
Obiettivi d'apprendimento	Il partecipante sarà in grado di capire il contenuto essenziale di testi complessi su argomenti generali sia astratti che concreti e di comprendere una discussione specializzata nel settore della vendita.
Destinatari	Tutti coloro che per lavoro o per necessità vogliono praticare o incrementare la propria conoscenza della lingua francese.
Requisiti	Aver frequentato un corso di inglese A2 o avere analoghe competenze..
Contenuti	Il corso di francese B1 per il settore della vendita esplora aspetti culturali dei paesi francofoni, con un focus sulle dinamiche commerciali, le negoziazioni e il linguaggio del commercio. Le competenze linguistiche vengono sviluppate con attività di ascolto (dialoghi di vendita, presentazioni di prodotto), lettura (cataloghi, offerte, email commerciali), scrittura (e-mail, report, descrizione di prodotti) e conversazione (negoziazioni, trattative, interazioni con clienti). Il programma grammaticale include l'uso di tempi verbali principali (presente, passato, futuro, condizionale), la costruzione di frasi relative, pronomi personali e dimostrativi, e l'introduzione di espressioni idiomatiche nel contesto commerciale. Il vocabolario si arricchisce con termini specifici della vendita, come tecniche di marketing, negoziazione, e gestione delle relazioni con i clienti, migliorando l'espressione articolata e professionale. Pronuncia: la pronuncia di "have to" vs "have", il rapporto tra lo spelling e la pronuncia, lettere mute, parole che hanno accento diverso secondo la parte del discorso, lo schwa (ə), forme deboli.
Profilo dei formatori	Madrelingua Esperienza professionale di almeno 2 anni in analoga funzione Attitudine alla formazione continua (disciplinare e didattica) In possesso del certificato FSEA 1 (www.alice.ch) Laurea in lingue o mediazione linguistica o formazione superiore come docente di lingue.
Metodologia	Un approccio comunicativo centrato il più possibile sullo studente, che permette al partecipante di lavorare nel modo che preferisce, e a creare condizioni favorevoli per l'auto-formazione, dato che molto lavoro deve essere svolto in modo autonomo.
Studio individuale	Migliori risultati sono ottenibili con un adeguato e regolare studio individuale
Attestato	È rilasciato con il dettaglio delle competenze acquisite e una frequenza minima dell'80%

Durata	30 ore
Giorni e Orari	Mar / Mer: 08:35-10:25
Luogo del Corso	Mendrisio
Periodo	06.05.2025-09.07.2025
Partecipanti	6-12
Costo del corso	CHF 500

Materiale didattico: CHF 70