

11180599 - Anglais commercial

Crédits ECTS	2
Volume horaire total	18
Volume horaire CM	6
Volume horaire TD	12

Responsables

F. LUIGI

Formations dont fait partie ce cours

Licence Professionnelle Commerce en BtoB des Produits de l'Industrie

Objectifs

Introduction à la logistique : les différentes opérations de la chaîne logistique - les métiers de la logistique. Comment présenter une entreprise industrielle et ses produits. Les étudiants devront réaliser une présentation orale avec support Power Point. Les étudiants participeront à des jeux de rôles et seront évalués en groupes à l'oral (maîtrise du vocabulaire spécifique, compréhension, expression orale). Comment rédiger un courrier commercial ou un message électronique ou communiquer au téléphone avec un fournisseur ou un client. Les étudiants seront évalués à l'oral et à l'écrit.

CONNAISSANCES A ACQUERIR

Vocabulaire de l'environnement commercial, industriel et logistique. Méthodologie de la présentation de l'entreprise. Outils de communication inter-entreprises écrite et orale : présentation, formules type. Méthode et vocabulaire de l'entretien téléphonique.

COMPETENCES CIBLES

Savoir rédiger un message, une demande, une offre, une réclamation. Savoir présenter son entreprise et ses produits lors d'un rendez-vous commercial, sur un salon, savoir mener un entretien téléphonique avec un client, un fournisseur.

Contenu

I/ INTRODUCTION TO LOGISTICS

- 1/ What is "logistics"?
- 2/ The supply chain
- 3/ Jobs in logistics

II/ COMPANY PRESENTATION

- 1/ How to present a company and its products/services
 - a/ Introduction / method

b/ Vocabulary

2/ Oral presentations (grading)

IV/ BUSINESS LETTERS / E-MAILS / TELEPHONE

1/ letters/ e-mails to suppliers and customers

a/ inquiries / replies to inquiries / quotations

b/ orders / follow-up letters

c/ claims and complaints / reminders (grading)

2/On the phone

a/ Method / vocabulary

b/ Role plays (grading)

Bibliographie

OUVRAGES DE REFERENCE :

English for Logistics, Marion Grussendorf, Oxford University Press, 2009

Communiquer en Anglais dans le Monde du Transport International et de la Logistique, Jean-Claude Bertin, Ellipses, 2009

Email English, Paul Emmerson, Macmillan, 2004

LA CORRESPONDANCE COMMERCIALE ANGLAISE, D. Daugeras, P. Janiaud-Powell, Nathan 2004

English for Telephoning, David Gordon Smith, Oxford University Press, 2007

OUVRAGES COMPLÉMENTAIRES

LES MOTS CLES DE LA VENTE, Annie Madoyan, Bréal, Visa Langues 2002

BUSINESS ROLES, Cambridge University Press 1999

REUNIONS EN ANGLAIS, S. Murdoch-Stern, Nathan 2003

VENDRE EN ANGLAIS, Crispin Geoghegan, Jacqueline Gonthier, Michel Marcheteau, Langues Pour Tous 2003

Contrôles des connaissances

Contrôle continu

Interrogation écrite

Notation pendant les enseignements

Nature des Travaux et pondération : Jeux de rôles Rédaction de documents Présentations orales

Informations complémentaires

MODALITES PEDAGOGIQUES / NATURE DES SUPPORTS

Documents fournis : listes de vocabulaire, méthode, jeux de rôles.

PRE-REQUIS EN TERMES DE CONNAISSANCES

Connaissances grammaticales et lexicales permettant de s'exprimer de manière claire sur des sujets concernant l'environnement professionnel.

Renseignements pratiques

[iaelyon School of Management](#)

Université Jean Moulin

1C avenue des Frères Lumière

CS 78242

69372 Lyon cedex 08

Téléphone : +33 (0)4 78 78 70 66

[Sur Internet](#)

Stages et carrières

Stages, alternance, emploi : entreprises, déposez vos offres à destinations des étudiants et diplômés de l'iaelyon, consultez le calendrier des stages et la CVthèque.

> [Accès Link'iaelyon](#)

Mise à jour : 28 février 2017