

« Parcours de Formation Professionnelle – France Travail AFC 2024 »

Anglais Professionnel Vente/Commerce

Type de formation :

Formation Professionnalisante

Validation :

Attestation de stage + Certification CLOE

Dates prévisionnelles : Du 08/12/2025 au 18/02/2026

Objectifs de la formation	Formation professionnalisante – formacode 15205 – code NSF 136 - Langues vivantes, civilisations étrangères et régionales La formation permettra à des demandeurs d'emploi, inscrits sur les métiers de la Vente et du Commerce de : • Communiquer en anglais à l'oral et à l'écrit dans son cadre professionnel (secteur de la vente et/ ou du commerce) • Maîtriser le lexique usuel de son secteur d'activité • Utiliser les structures de la langue anglaise à l'écrit et à l'oral • Être en capacité de travailler dans un environnement anglophone • Appréhender les comportements socioculturels des anglophones • Répondre aux besoins d'une clientèle anglophone Et/ ou • S'intégrer pleinement dans une équipe de travail internationale
Niveau de sortie de la formation en cas de formation certifiante	Niveau de compétences linguistiques visé en sortie de formation Niveau B1 du CERCL (1) - utilisateur indépendant (niveau seuil) – CERCL Cadre Européen Commun de Référence pour les langues Attestation de compétences / Possibilité de valider la certification Cloé niveau B1 anglais option commerce
Public visé	Tout demandeur d'emploi inscrit, indemnisé ou non.
Modalités et conditions d'accès	<u>Vérification des Prérequis</u> - qualifié dans le secteur du Commerce / Vente - ayant des connaissances de base en Anglais et un besoin d'accroître ses compétences en langue anglaise pour optimiser son employabilité Attestation de compétences / Possibilité de valider la certification Cloé niveau B1 anglais option commerce Adaptation du dispositif d'accueil pour les personnes en situation d'handicap (le cas échéant) Des référents handicaps sont mobilisés pour accueillir et informer la personne, participer à l'organisation du parcours de formation, communiquer sur l'accessibilité, assurer le lien avec les partenaires... Contact : Pascale SOLIMEIS – formationcannes@ecole-esccom.com <u>Délai d'accès</u> : sous 8 jours
Nombre de participants	12 stagiaires par session
Modalités de recrutement	<u>Rendez-vous d'information et de positionnement</u> (rendez-vous d'information collectif maximum 3 heures avec le correspondant de session France travail) et un entretien individuel de positionnement durée de 45 min à 1 heure Le 04/11/2025 à 09h30 ou le 14/11/2025 à ESCCOM chez SEMYOS – Valescure Dom Centre d'Affaires Europe – CS 10498 - 50 Voie Aurélienne - 83704 SAINT RAPHAEL <u>Phase de positionnement :</u> * QCM 20 questions sur la compréhension de consignes écrites *1 audio *<u>Entretien individuel</u> avec le référent formation sur le projet professionnel en lien avec la formation, la disponibilité et la motivation ; analyse du CV à jour.
Durée de la formation	<u>Personnalisation du parcours</u> Si parcours total : 307 heures Durée personnalisée en fonction des besoins du stagiaire durant la phase de positionnement Dates de congés (interruption) : du 23/12/2025 au 02/01/2026

Horaires de la formation	9h00 – 12h30 / 13h30 – 17h00 Intensité hebdomadaire entre 30 et 35 heures + soutien personnalisé, selon résultats du positionnement.
Programme de formation	ACCUEIL – INTEGRATION – RETOUR POSITIONNEMENT INDIVIDUEL – REPRESENTATION DES METIERS – CONNAISSANCE DU MILIEU PROFESSIONNEL (7 heures) RAN 42 heures INTERAGIR A L'ORAL DANS LE CADRE D'UN ECHANGE COMMERCIAL/ dont évaluation en cours de formation (49 heures) INTERAGIR A L'ECRIT DANS LE CADRE D'UN ECHANGE COMMERCIAL / dont évaluation en cours de formation (59 heures) COMMUNICATION EN ANGLAIS DANS LE CADRE D'ECHANGES NUMERIQUES COMMERCIAL / dont évaluation en cours de formation (21 heures) COMMUNIQUER PAR TELEPHONE dont évaluation en cours de formation (14 heures) S'INSERER PROFESSIONNELLEMENT DANS UN MILIEU ANGLOPHONE dont évaluation en cours de formation (14 heures) DECOUVRIR SON POTENTIEL ET SES QUALITES ADAPTES AU METIER VENTE/COMMERCE (35 heures) SOUTIEN INDIVIDUALISE (35 heures) BILAN INTERMEDIAIRE (7 heures), BILAN FINAL (4 heures) PREPARATION A L'APRES FORMATION (14 heures)
Modalités pédagogiques (%)	Nombre d'heures d'enseignement théorique : 86% Nombre d'heures Mise en situation Professionnelle (Individuel) : 11% Nombre d'heures de travail personnel : 14%
Moyens Pédagogiques	Formation individualisée 1 poste informatique par stagiaire équipé des logiciels bureautique, accès à internet haut débit, accès à la FOAD, imprimante, photocopieur, tableau, vidéoprojecteur, ... Exercices d'application - Mise en Situation Professionnelle – FOAD – Escape Games. Livret d'évaluation en cours de formation renseigné à partir des résultats des évaluations tout au long du parcours / Padlet Support de cours fourni à chaque stagiaire Questionnaire d'évaluation en fin de formation Suivi à 6 mois
Modalités d'évaluation	Attestation d'entrée en formation - Plan Individuel de Formation Attestation de compétences – Open badges Attestation de fin de formation ➔ Feuilles de présence émargées quotidiennement par l'apprenant ; Grilles de positionnement et de progression en début, à mi-parcours et en fin de formation (résultats consignés dans le carnet de bord stagiaire) Evaluation formative tout au long de la formation ; Evaluation sommative en fin d'un module, ou en fin de formation ; Evaluation de satisfaction de l'apprenant en fin de formation et mi-parcours pour les formations longues. Evaluation finale : ➔ Passage de la Certification CLOE sur le site de formation : La Certification CLOE permet d'évaluer de manière approfondie et précise les compétences de communication dans un contexte professionnel. Elle inclut la spécialisation Commerce, Vente et permet d'attester la capacité à communiquer en situation professionnelle. - Modalités de l'examen Cloé : Les prises de rendez-vous pour l'examen écrit sont gérées en amont de la session par l'organisme de formation dispensateur, pour bloquer des créneaux pour les apprenants volontaires. Les épreuves se déroulent en deux parties (écrit et oral) en visio-conférences. Dans la salle de formation sur un ordinateur avec caméra allumée ou webcam, casque audio avec micro ; une surveillance en ligne TestWe et/ou un surveillant de l'organisme de formation, le test écrit en ligne sur la plateforme Cloé commence pour une durée de 50 minutes.



	Puis, de la correction du test écrit par le centre Cloé, un second rendez-vous est programmé pour le passage de l'examen oral durée 20 minutes. Chaque candidat reçoit la confirmation de son rendez-vous pour le passage de l'oral. L'épreuve orale se déroule avec un examinateur en ligne, avec le matériel requis comme pour l'écrit. Dans la durée de l'épreuve orale, seront évaluées : la compréhension orale continu, la compréhension orale par questionnement avec le certificateur Cloé et une discussion dans le domaine spécifique du commerce. Durée Matériel requis Ordinateur ou tablette avec webcam, micro et audio Pièce d'identité obligatoire 	
Intervenants	L'équipe pédagogique, coordinateurs et formateurs, est spécialisée dans la formation d'adultes et possède les qualifications et les expériences professionnelles dans le domaine de la formation et/ou des métiers visés par la formation.	
Passerelles/ Formations complémentaires	Néant	
Poursuite de parcours/ Débouchés Métiers	Formations complémentaires : Titre Professionnel Employé Commercial, Titre Professionnel Conseiller de Vente, Titre Professionnel Conseiller Commercial, Titre professionnel Manager d'Unité Marchande et Titre Professionnel Conseiller Relation Client à Distance Pour plus d'informations métiers https://candidat.francetravail.fr/metierscope/fiche-metier/D1214/vendeur-vendeuse-en-pret-a-porter	
Nos Résultats	Taux de certification : NC - Taux de satisfaction NC - Taux insertion emploi NC	
Tarif/ Financement	Formation financée par France Travail dans le cadre des AFC selon barème différencié, pas de reste à charge.	
Lieu de formation	Accessibilité	Contact
ESCCOM chez SEMYOS – Valescure Dom Centre d'Affaires Europe – CS 10498 - 50 Voie Aurélienne - 83704 SAINT RAPHAEL	Parking Transports en commun : Bus : Lignes n °12, n°6 et B → Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite <u>Restauration :</u> → Snacks et Établissements de Restauration rapide à 20 m	ESCCOM Cathy Le Fur Laetitia DAUBA formationcannes@ecole-esccom.com 04-92-98-08-29 Agence Saint Raphaël