Allemand professionnel B2/C1

Cours - B2 - Niveau avancé - C1 - Niveau supérieur - Standard

Ref	Dates	Jours	Heures	Durée	Financement	CHF
331188						CHF 750

DÉFINITION

Le cours s'adresse aux personnes qui utilisent l'allemand comme langue de travail ou comme outil occasionnel de communication en affaires ou relations publiques et désirent s'exprimer avec plus d'aisance et pertinence dans divers contextes professionnels par delà les frontières linguistiques.

Outre le développement de vos compétences linguistiques, la formation prévoit une familiarisation avec l'environnement socioculturel de vos partenaires germanophones ainsi qu'une sensibilisation aux caractèristiques interculturelles (conventions, usages et règles de conduite, coûtumes, moeurs, tabous) visant à faciliter vos échanges professionnels.

Une suite de cours sur demande est possible.

PRÉREQUIS

Niveau d'allemand intermédiaire :"Utilisateurs indépendants" niv B1/B2 du portfolio européen (environ 350 périodes de cours suivies) ou connaissances équivalentes, évaluées sur entretien avec le responsable pédagogique ou l'intervenant.

Orientation gratuite et sans rendez-vous tous les lundis entre 12h15 et 13h30 et tous les jeudis entre 16h30 et 17h30 (sauf vacances scolaires et jours fériés) à l'ifage Augustins. Orientation téléphonique individuelle par le responsable de la filière : 0041/77 464 31 16.

PUBLIC

Vous disposez de solides connaissances générales de l'allemand et exercez ou voulez exercer une activité en relation avec des interlocuteurs germanophones, supposant des capacités de communication et savoir-vivre professionnels spécifiques.

Il s'agit d'un petit cours de 5 à 8 personnes, où on prend beaucoup d'attention aux besoins de chacun.

EVALUATION ET TITRE DÉCERNÉ

.

OBJECTIFS

Dans le but de développer vos capacités de communication orale, la formation vous propose d'acquérir les savoirs, savoir-faire et stratégies spécialement adaptés aux différents aspects d'échanges socioprofessionnels.

Vous serez en mesure de présenter votre point de vue, d'argumenter ou de négocier et aussi d'identifier les différences d'interprétation de langage ou de comportements, permettant les "faux-pas" et de limiter les risques de malentendus, succeptibles d'entraver la bonne marche de vos affaires.

CONTENU

Les thèmes abordés s'articulent autour des principales situations de communication professionnelle courante (scénarios types) :

• Prendre et maintenir des contacts professionnels, mener un entretien, participer à / animer une réunion, échanger des points de vue, commenter des tableaux, graphiques et des perspectives spécifiques, présenter un exposé ou un projet.

• Maitriser les procédés d'explication, d'argumentation et de négociation

Méthode

Les méthodes déployées alternent apports théoriques et mise en situation à partir d'activités pratiques ancrées dans votre réalité professionnelle :

• simulations, jeux, études de cas, analyses de documents authentiques.

Les principes pédagogiques mis en oeuvre sont basés sur une participation active et reposent sur une implication personnelle importante. Une large place est accordée à l'expression libre et aux échanges d'expérience entre participants.

Matériel

À définir d'après besoin : Livre de cours avec CD/DVD ; travail avec tous les médias les plus courants (internet, YouTube, Moodle, What's App, livres, CD/DVD, etc.).

INTERVENANTS

Formateur diplômé de management, d'origines allemandes, spécialisé en formation pour adulte, possédant une solide expérience dans la formation continue en entreprise.

REMARQUES

.

CONTACT

E : fritz.vonklinggraff@ifage.ch
T : +41 (0)22 807 3055