

WEBINAIRE
Améliorer son anglais et développer son business
jeudi 30 avril 2020 à 10h45 sur Zoom

GROW YOUR BUSINESS

STIC
Services
Traduction & Interprétation
Langues & Communication

Magali Guenette - traductrice-interprète - formatrice
magali@sticmaguenette.fr 04 42 56 95 22 / 07 77 04 25 60

L'ANGLAIS

**OU TOUTE AUTRE
LANGUE ÉTRANGÈRE**

Do You Speak English ?

SANS COMPLEXES

**LES LANGUES ÉTRANGÈRES / FOREIGN LANGUAGES
QUESTIONS DE BASE**

POUR FAIRE QUOI ? / WHAT FOR?

OÙ EN ÊTES-VOUS ? / WHERE DO YOU STAND?

OÙ VOULEZ-VOUS ALLER ? / WHERE TO?

COMMENT ? / HOW?

ET AUSSI DES QUIZZ ET DES Q&A

**LES LANGUES ÉTRANGÈRES / FOREIGN LANGUAGES
POUR QUOI FAIRE ?**



POUR :

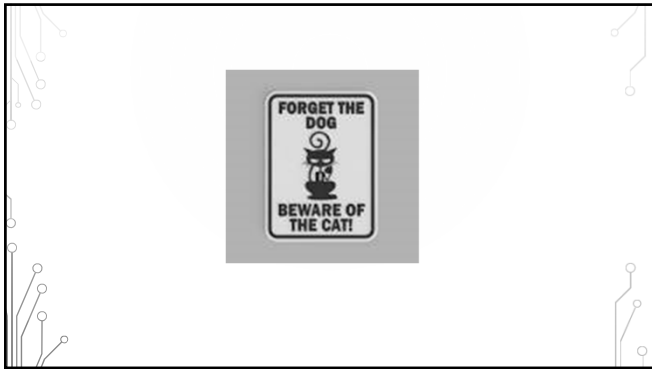
- SE FAIRE PLAISIR
- VOYAGER APRÈS LE DÉCONFINEMENT ?
- SUIVRE VOTRE PASSION ?
- COMPRENDRE DES FILMS EN VO,
 - COMPRENDRE LES BEATLES,
- LIRE DES MANGAS DANS LE TEXTE,
- SUIVRE LA NBA, VOTRE SPORT PRÉFÉRÉ,
ETC. ?

OÙ EN ÊTES-VOUS ? / WHERE DO YOU STAND?

- **Quid des langues étrangères quand vous étiez à l'école ?
Salarié en entreprise ? Et depuis ?**
 - Quelles langues vous seraient utiles ?
Et quelles sont celles qui vous plaisent ?
- **Comment continuez-vous à les pratiquer ?**
- **Comment voulez-vous les pratiquer ?
Pourquoi ? Pourquoi ?**

VOS RÉPONSES !







LET'S HEAR A FEW ENGLISH ACCENTS

<p>BRITISH AMERICAN AUSTRALIAN</p> <p>https://www.youtube.com/watch?v=zdown47FQRfQ&feature=youtu.be</p>	<p>BRITISH ACCENTS</p> <p>https://youtu.be/-8mzVWkuOxz</p> <p>https://youtu.be/FyyT2jmVP-Ak</p>	<p>NEW ZEALAND</p> <p>https://youtu.be/lxfv8hSasAl</p> <p>INDIAN ACCENT</p> <p>https://www.youtube.com/watch?v=OoF4I77kPak</p>
---	--	---

UN PETIT QUIZZ POUR S'AMUSER

<p>Quelles sont les 2 règles sacro-saintes de la grammaire anglaise ? Que l'on apprend très tôt à l'école ou dans la vie courante... 2 indices : les questions, le présent... Vos réponses :</p>	<p>Quel est le pluriel d'information ? De meuble ? De preuve ? Réponse :</p> <p>Qui se ressemble s'assemble ? Réponse : Birds....</p> <p>Il tombe des hallebardes Réponse :</p>
--	---

**AMÉLIORER SON ANGLAIS
POUR QUOI FAIRE ?**

**POUR DÉVELOPPER SON ENTREPRISE
EN FRANCE AVEC DES CLIENTS ÉTRANGERS**

POUR « ALLER À L'INTERNATIONAL »

**L'ANGLAIS ? OU UNE AUTRE LANGUE ?
POUR DÉVELOPPER SON ENTREPRISE**

**Être partout à la fois,
c'est le meilleur moyen de n'être nulle part.**

IL N'Y A PAS DE BON VENT POUR CELUI QUI NE SAIT OÙ IL VA.
SÉNÈQUE

Ce n'est pas d'où vous venez qui compte,
mais où vous allez.
Ella Fitzgerald

OÙ VOULEZ-VOUS ALLER ? / WHERE TO ?

**Collectez des informations sur votre métier
et sur les pays que vous pourriez cibler**

- Presse spécialisée nationale et internationale
- Sites internet de vos domaines
- Les réseaux sociaux, bien sûr, sur internet
mais aussi dans la vraie vie...
- Et n'oublions pas la télévision, la radio et les journaux locaux qui annoncent les
événements locaux/internationaux ou les entreprises locales à l'import-export

UN PETIT QUIZZ POUR S'AMUSER

**Nos amis les bêtes
S'affairer (plutôt pour une femme) : to be...**

Travailler comme un bête de somme : to w...

Être charrette : to be working...

OÙ VOULEZ-VOUS ALLER ? / WHERE TO ?

DÉCIDEZ DU SEGMENT CIBLE

- DÉTERMINEZ LE PERSONA CIBLÉ
- VOTRE HISTOIRE MAIS SURTOUT L'HISTOIRE DES CLIENTS CIBLÉS (leurs soucis, leurs envies, leurs besoins, etc.)
- Quels canaux de diffusion ? (présentiel, internet, supports traditionnels)
- Quels supports justement ?
- Quels messages faire passer ?

ADAPTEZ VOS SUPPORTS ET MESSAGES AU PUBLIC CIBLÉ SANS RENONCER À VOS VALEURS ! ET VOS POINTS FORTS ! AU CONTRAIRE EN LES METTANT EN AVANT.

CONTACTEZ DIRECTEMENT LES ENTREPRISES D'IMPORT-EXPORT QUI VOUS INTÉRESSENT.

CONTACTEZ LES CHAMBRES DE COMMERCE OU AUTRES ORGANISMES PROFESSIONNELS, LES CONSULATS, ETC.

SOYEZ PRÉSENTS SUR LES SALONS FRANÇAIS ET / OU INTERNATIONAUX.

[HTTPS://WWW.EVENTSEYE.COM/FAIRS/CO_SALONS_FRANCE.HTML](https://www.eventseye.com/fairs/co_salons_france.html)
[HTTPS://WWW.TRADEFAIRDATES.COM/](https://www.tradefairdates.com/)
[HTTPS://WWW.AEROEXPO.CO.UK/EXHIBITORS/](https://www.aeroexpo.co.uk/exhibitors/)

Quelles solutions pour répondre aux attentes du client ?

QUELS SONT LES MOTS QUI VOUS MANQUENT SUR UN SALON ?

Vos réponses !

UN PETIT QUIZZ COVID-19 POUR RESTER DANS L'ACTUALITÉ

COMMENT DIT-ON...?	QUELS SONT LES GESTES BARRIÈRES ?	QUELS SONT LES SYMPTÔMES ?
Tousser	Distanciation	Toux
Serrer la main	À quelle distance ?	Forte fièvre
Coude	Ne pas se faire la bise	Mal de gorge
Éternuer	Ne pas serrer la main	Éruption cutanée
Se laver les mains	Ne pas se saluer du coude	Mal de tête
	Rester courtois	Essoufflement

COMMENT ? / HOW?

QU'ENVISAGEZ-VOUS POUR ATTEINDRE VOTRE « DESTINATION » ?
QUELS SONT LES POINTS QUI VOUS REBUTENT ?
QUELS SONT LES POINTS QUI VOUS ENCOURAGENT ?
QUELLE EST VOTRE FEUILLE DE ROUTE ?

COMMENT ? / HOW?

VOS FREINS	VOS ACCÉLÉRATEURS
-------------------	--------------------------

QUELLES MÉTHODES :
 Classique avec un livre et des audios : Berlitz ?
 Totalemment en ligne Babel, Duolinguo...
 Sérieux : le CNED ou l'université
 Collectif de loisir : dans les MJC ou les groupes de conversation
 Par conversation au téléphone ou en visuel
 Avec un mixte des différentes méthodes
 Et le séjour linguistique... Vous y avez pensé ?

THÉORIE DES 80/20 - OU DES 4/60...

**Rappelez-vous que 20 % de vos efforts donnent 80 % des résultats (ou 4% en donnent 60%).
 Autant faire 20 % ou 4% à fond, et le reste juste pour le fun.**

- AVANT UN SALON/UNE NÉGOCIATION :
 APPROFONDIR LES BASES EN SOLO, OU EN GROUPE :
 PETIT GROUPE OU GRAND GROUPE ?
 DANS SA SPÉCIALITÉ, EN SE FOCALISANT SUR LES POINTS NÉCESSAIRES
 SAVOIR S'EXPRIMER ET COMPRENDRE AU TÉLÉPHONE : DANS UN ANGLAIS SIMPLE
 FAIRE VALIDER SES MESSAGES PAR DES PROS POUR ÉVITER TOUTE CONFUSION
 PRÉPARER AU MOINS SES MESSAGES D'ACCUEIL ET DE DÉPART
 ET SON B-A-BA SUR LES PRODUITS
 PRÉPARER SES SUPPORTS PAPIER/VIDÉO

THÉORIE DES 80/20 - OU DES 4/60...

ATTENTION : CE N'EST PAS QU'UNE QUESTION DE LANGUE
MAIS AUSSI DE CULTURE ! (MIND THE CULTURE GAPI CULTURAL AWARENESS)

- SUR LES SALONS :
 - PARLER SOI-MÊME OU SE FAIRE ACCOMPAGNER ?
 - MAÎTRISER LE MINIMUM + SE FAIRE ACCOMPAGNER ?
 - Y ALLER SEUL OU À PLUSIEURS ? NOTAMMENT AVEC LA RÉGION OU SON CLUB D'ENTREPRISE
- À QUOI FAUT-IL PENSER SUR PLACE ?
- IL S'AGIT DE PRÉPARER AUSSI UN VOCABULAIRE POUR COMMUNIQUER SUR PLACE AVEC LES INSTALLATEURS (MÉNAGERS, ÉLECTRICIENS, SÉCURITÉ, ETC.) OU SIMPLEMENT À L'HÔTEL

**LE SALON ET APRÈS ? ASSURER LE SUIVI
TIENS COMMENT DIT-ON SUIVI EN ANGLAIS ?
DES QUESTIONS ? ANY QUESTION?**



**Q & A
VOS RÉPONSES !**



Let's speak english
Thèmes :

le coronavirus et la reine d'Angleterre
<https://www.youtube.com/watch?v=2klmugaOEIE>

Je me rends sur un salon

J'accueille un prospect, dans quel but ?

MERCI ! Et à bientôt !

THANK YOU - VIELEN DANK
GRAZIE MILLE - MUCHAS GRACIAS



TAKE CARE

Magali

magali@stil-mguenette.fr
