

# ESPAGNOL VISIO LES FONDAMENTAUX

Formation à distance ou en présentiel 100% adaptée aux besoins, intérêts et disponibilités de l'apprenant.

Permet de communiquer en espagnol sans peur dans votre milieu professionnel ou personnel.

Pour adapter le niveau d'espagnol à un monde professionnel et personnel de plus en plus hispanophone ? Aujourd'hui, être à l'aise en espagnol à l'oral comme à l'écrit est une des clés de la réussite afin d'acquérir un niveau d'espagnol à la hauteur de ses ambitions.

## Profils des stagiaires

Toutes personnes souhaitant développer ses compétences orale et/ou écrite en espagnol pour un besoin professionnel ou quotidien. Les besoins professionnels peuvent être d'ordre général (langage business) ou spécialisés en fonction du poste ou du secteur d'activité.

## Prérequis

Vous devez disposer d'un ordinateur en bon état ainsi qu'une connexion internet et d'une adresse mail valide.

## COMPETENCES VISEES

- Devenir hispanophone pour communiquer avec les pays hispanophones

## OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

A l'issue de la formation l'apprenant sera capable de :

- Acquérir les connaissances nécessaires et un niveau opérationnel en toutes situations dans un milieu professionnel ou personnel afin de communiquer avec ses interlocuteurs hispanophones.
- Comprendre un échange, un discours, une conversation
- Réagir et dialoguer dans la vie courante
- Écrire correctement en espagnol en fonction des cibles

## POLITIQUE TARIFAIRE

### Prix de la formation :

80 € HT / heure (prix public) – Durée de 10 heures à 100 heures

### Modalités de règlement :

- 1) Dispositif CPF : Caisse des Dépôts et Consignation à l'issue de la formation
- 2) Dispositif Plan de développement : OPCO
- 3) Formation en direct (par d'intermédiaire) : Acompte de 30 % au démarrage de la formation – 70 % à l'issue de la formation

## LIEU

- Formation intra-entreprise (présentiel) : l'intervenant se déplace en entreprise ou chez le stagiaire
- Formation à distance en visio-conférence : Plateformes utilisées en fonction de l'intervenant : Zoom, Skype, Teams....

## ACCESSIBILITE

LOMEDIS répond à la réglementation concernant l'accessibilité aux personnes en situation de handicap. Dans ce contexte il veille à l'application des conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap : Notre processus suit des étapes précises et concrètes : Identification d'un potentiel handicap Détermination de la typologie du handicap : moteur, auditif, visuel, intellectuel, psychique ou visuel Transmission d'un questionnaire pour mettre en place les compensations possibles et personnalisables en adéquation avec le besoin du stagiaire

Référent : **Thierry Dahan** e-mail : [thierry.dahan@lomedis.com](mailto:thierry.dahan@lomedis.com)

## DELAI D'ACCES

A partir de son inscription, l'apprenant a un délai à minima de 11 jours ouvrés avant le démarrage de la formation dans le cas d'un programme en CPF.  
Le délai d'accès par rapport à un programme hors financement CPF est identique.

## EQUIVALENCES ET PASSERELLE

- Equivalences : Sans équivalence
- Passerelles : Non concerné

## CONTENU DE LA FORMATION

### • Caractéristiques

- Vous progresserez à votre rythme. A chaque séance, vous définissez avec l'intervenant votre programme pour la séance suivante.
- Si vous le souhaitez, un travail personnel vous est proposé entre deux séances pour accélérer votre progression.

### • Méthodologie

- Apports d'informations de l'intervenant, mise en pratique sous forme d'études de cas et de mise en situations enregistrées et étudiées avec le groupe.
- Savoir lire : En mémorisant les éléments essentiels et en repérant les liens logiques pour dégager la structure du texte.

### Séance 1 : La maîtrise de l'orthographe et de la syntaxe

Durée : 1 à 20 heures

Rappel et explication des principales règles de grammaire.  
La structure des phrases et paragraphes  
Conjugaison de la théorie et de la pratique.  
Entraînement intensif à la rédaction des lettres mots et rapports.  
Etude de cas.  
Simulation des rôles.

### Séance 2 : La négociation

Durée : 20 h à 40 heures

#### Rassemble les différents éléments de la négociation

Formule idées et arguments  
Mémorise les points forts que l'on souhaite mettre en avant.

#### Le déroulement de la négociation

Savoir écouter activement et repérer les phrases clés dans le discours de son homologue  
Savoir reformuler et faire préciser la pensée de son interlocuteur  
Comment faire de son interlocuteur un allié  
Développe son argumentaire  
Apprend à convaincre  
Traite les objections  
L'expression non verbale.

#### La conclusion d'un accord

Imaginer des solutions qui permettent d'atteindre un consensus  
Conclure l'entretien.

## ORGANISATION DE LA FORMATION

### • Equipe pédagogique

Intervenant bac +3 à +5 – Plusieurs années d'expérience dans la formation  
La formation est animée par un professionnel de l'informatique et de la pédagogie, dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des certifications et/ou testées et approuvées par les éditeurs et/ou notre équipe pédagogique. Il est en veille technologique permanente et possède plusieurs années d'expérience sur les produits, technologies et méthodes enseignés. Il est présent auprès des stagiaires pendant toute la durée de la formation.

**Référent programme : Felix Uzan email : felix.uzan@lomedis.com tél : 06 29 68 92 52**

- **Moyens pédagogiques et techniques**

Un intervenant vous guide dans votre progression et converse avec vous toute au long de votre apprentissage. Depuis votre domicile ou votre entreprise. Vous rejoignez un environnement de formation en ligne, à l'aide de votre ordinateur, tout en étant éloigné physiquement de l'intervenant (et des autres participants). Vous êtes en totale immersion (avec le groupe) et participez à la formation dans les mêmes conditions que le présentiel.

- **Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation**

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

## RESULTATS ATTENDUS

A l'issue de cette formation, vous obtiendrez une attestation de formation et une certification LEVELTEL de fin de parcours. Le niveau du stagiaire est évalué selon les normes européennes du Cadre européen commun de référence pour les langues :

A1 / Découverte : Le stagiaire débute ou peut comprendre et utiliser quelques mots

A2 / Intermédiaire : Le stagiaire peut tenir une conversation simple avec quelques erreurs

B1 / Seuil : Le stagiaire peut se débrouiller dans la plupart des situations

B2 / Avance : Le stagiaire peut comprendre une conversation, donner son avis et argumenter

C1 / Autonome : Le stagiaire s'exprime spontanément et couramment

C2 / Maîtrise : Le stagiaire comprend tout ce qu'il entend et s'exprime sans effort

## EFFECTIF PLAFOND/ PLANCHER

- **Présentiel**

Plancher : A partir de 1 personne

Plafond : 8 personnes

- **Distanciel**

Plancher : A partir de 1 personne

Plafond : 4 personnes

## TAUX D'OBTENTION DE LA CERTIFICATION PREPAREE

Taux de conformité résultats / attentes / objectifs en 2020

LEVELTEL : 87 %

LILATE : 100 %

TOIEC : 100 %