

Français - Préparation au DFP Affaires B2

Docente: Jérôme Jean Noel Rambert

Lingua del corso

Francese

Descrizione del corso e obiettivi

Les contenus recouvrent un champ de la langue commun aux différents secteurs d'activités et postes de travail du monde des affaires. Ils renvoient aux situations de communication professionnelle les plus transversales aux métiers de l'entreprise. Ces contenus correspondent à un ensemble de tâches de communication relationnelles, commerciales ou d'organisation dans une grande variété de situations professionnelles. Un programme de formation incluant ces contenus permet de préparer les candidats au Diplôme de français professionnel B2 de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris (CCIP).

Le cours a comme objectif l'obtention de la certification, à travers un examen qui prévoit une partie écrite (sur ordinateur) et une partie orale. La Bocconi est centre d'examen pour les certifications DFP.

Destinataires

Le cours est ouvert à tous les étudiants de la Bocconi.

Prérequis

Pour une participation optimale, il est conseillé comme niveau d'entrée au moins le B1 (intermédiaire) général ou business B2 (intermédiaire supérieur) général.

Durée

48 ore heures

Modalité didattica

La participation au cours se fera exclusivement en présentiel.

Calendrier

| Lezione | Data | Ora | Aula |
|---------|----------------|---------------|------|
| 1 | mer 07/02/2024 | 18:15 - 19:45 | N11 |
| 2 | ven 09/02/2024 | 14.45 - 16.15 | N11 |
| 3 | mer 14/02/2024 | 18:15 - 19:45 | N11 |
| 4 | ven 16/02/2024 | 14.45 - 16.15 | N11 |
| 5 | mer 21/02/2024 | 18:15 - 19:45 | N11 |
| 6 | ven 23/02/2024 | 14.45 - 16.15 | N11 |
| 7 | mer 28/02/2024 | 18:15 - 19:45 | N11 |
| 8 | ven 01/03/2024 | 14.45 - 16.15 | N11 |
| 9 | mer 06/03/2024 | 18:15 - 19:45 | N11 |
| 10 | ven 08/03/2024 | 14.45 - 16.15 | N11 |
| 11 | mer 20/03/2024 | 18:15 - 19:45 | N11 |
| 12 | ven 22/03/2024 | 14.45 - 16.15 | N11 |
| 13 | lun 25/03/2024 | 18:15 - 19:45 | N11 |
| 14 | mer 27/03/2024 | 18:15 - 19:45 | N11 |
| 15 | mer 10/04/2024 | 18:15 - 19:45 | N11 |
| 16 | ven 12/04/2024 | 14.45 - 16.15 | N11 |
| 17 | mer 17/04/2024 | 18:15 - 19:45 | N11 |
| 18 | ven 19/04/2024 | 14.45 - 16.15 | N11 |
| 19 | lun 22/04/2024 | 18:15 - 19:45 | N11 |
| 20 | mer 24/04/2024 | 18:15 - 19:45 | N11 |
| 21 | lun 29/04/2024 | 18:15 - 19:45 | N11 |
| 22 | ven 03/05/2024 | 14.45 - 16.15 | N11 |
| 23 | mer 08/05/2024 | 18:15 - 19:45 | N11 |
| 24 | ven 10/05/2024 | 14.45 - 16.15 | N11 |

Programme du cours

| Lezioni | Argomenti |
|---------|--|
| 1 | <ul style="list-style-type: none"> - Présentation générale du cours - Présentation du manuel - Présentation des certifications - Unité 1 : Acteurs économiques |

| Lezione | Argomenti |
|---------|--|
| 2 | <ul style="list-style-type: none"> – Distinguer différents types de travailleurs – Décrire une journée de travail – Identifier et classer les entreprises |
| 3 | <ul style="list-style-type: none"> – Lire / mettre en page une lettre commerciale – Découvrir les services bancaires |
| 4 | <ul style="list-style-type: none"> – Découvrir la consommation collaborative – Examiner les droits du consommateur – Rédiger un e-mail de réclamation – Expliquer le rôle de l'État |
| 5 | <ul style="list-style-type: none"> – Faire le portrait du créateur d'entreprise – Décrire le parcours d'un créateur – Déterminer les critères de réussite – Analyser les moyens de financement de l'investissement |
| 6 | <ul style="list-style-type: none"> – Louer un local à usage professionnel (boutique, bureau, etc.) – Écrire efficacement (techniques d'expression) – Découvrir / comparer les sociétés commerciales – Choisir la plus adéquate |
| 7 | <ul style="list-style-type: none"> – Découvrir les formalités et les opportunités de création d'une entreprise – Caractériser une économie entrepreneuriale |
| 8 | <ul style="list-style-type: none"> – Ressources humaines : contrat de travail – Profil de manager, organisation du travail, réunion de travail |
| 9 | <ul style="list-style-type: none"> – Marketing : étude de marché, stratégie de produits, moyens de communication, force de vente |
| 10 | <ul style="list-style-type: none"> – Correspondance commerciale : étapes de la vente, commande en ligne, service livraison, règlement de facture, question d'assurance |
| 11 | <ul style="list-style-type: none"> – Résultats et tendances : secteur d'activité, entreprise en chiffres, comptes de l'exercice, indicateurs économiques, commerce international |

Bibliographie conseillée

Manuel adopté



- Penfornis J.-L., *Affaires.com-Français Professionnel, Niveau Avancé B2-C1, Troisième édition*, Hachette, 2017

Manuel conseillé

- Grégoire M., *Grammaire progressive du Français, niveau intermédiaire, 4ème édition*, Cle International, 2017

Places disponibles

Cette activité est limitée en nombre de participants, pas plus de 110 places ou bien à la fermeture de la période d'inscription.

Il est possible d'annuler l'inscription sur agenda yoU@B avant et PAS au-delà du terme de la fin de la période d'inscription au cours.

