



LE FRANÇAIS DES PROS®

Le site de la vraie rédaction pro.

« Écrits professionnels : reprenez confiance » - E-learning

Pour qui ?

Toute personne souhaitant perfectionner ses écrits professionnels

Pré-requis

Rédiger des écrits professionnels régulièrement et de façon autonome.

Niveau FLE à partir de B2 et plus confortablement C1-C2

Durée e-learning

6 à 8 heures à raison de 30 mn à 1h/semaine pendant 2 à 3 mois

Tarif

309 € HT / participant

Offre dégressive suivant le nombre – nous consulter

Contenu

3 parcours de formation

+ 3 webinaires (à partir de 10 participants inscrits simultanément)

+ 1 ouvrage / participant « Être un pro de l'e-mail » Ed. Eyrolles 2018

+ tutorat engageant

Formations en présentiel complémentaires :

consultez notre offre - rubrique « formations en présentiel » sur www.lefrancaisdespros.com

Obtenir une convention :

contact@lefrancaisdespros.com

Formation conçue par :

Sylvie AZOULAY-BISMUTH

Spécialiste en communication écrite

Formation éligible au plan de formation - CPF sous conditions – nous consulter

Objectifs

- Abolir les fautes d'orthographe couramment relevées dans les écrits pro
- Éviter les formulations maladroites et les fautes de français
- Prendre conscience des procédés qui rendent une phrase trop longue
- Repérer les procédés qui affaiblissent les écrits pour les éviter
- Convaincre et vendre par écrit
- Humaniser une réponse à réclamation
- Rénover les formules pour être plus percutant

Programme – durée : 6 à 8 heures

L'orthographe des pros (12 modules) – Durée : 2 heures

Homophones courants : quoi que / quoique, c'est/s'est, censé/sensé, quand/quant, voir/voire, quel que/quelques, plus tôt/plutôt...

Chiffres en lettres : vingt, cent et les autres

Adverbes en -ment : 1 M ou 2 M ?

Ces petits mots qui font hésiter : tout, même, aucun, demi, hormis, parmi, vu, quasi...

Les accords du participe passé : avec être, avoir et verbes pronominaux

La conjugaison dans les écrits :

- je joins/je transfère/je résous/ j'attends/ je transmets...
- conditionnel : j'aimerais ou j'aimerais ?
- futur : nous ferons ou feront ?
- subjonctif : il faut que je voie ou vois ?
- particularités : créer, agréer, appeler...

TEST FINAL « orthographe des pros »

Écrits professionnels – Être lu et compris (14 modules) – Durée : 2 heures

I. Allégez vos phrases (4 modules)

- Évitez les procédés qui rallongent vos phrases (introductions inutiles, que/qui...)
- Évitez les procédés qui alourdissent votre style (participes présents, périphrases...)
- Supprimez les vides sonores, formulations maladroites et incorrectes
- **Test intermédiaire (1 module)**

II. Ayez le verbe ambitieux (3 modules)

- Cherchez des synonymes pour remplacer les verbes « bateau »
- Repérez le sens fautif de certains verbes couramment utilisés
- Préférez le présent au futur, atténuez le conditionnel
- **Test intermédiaire (1 module)**

III. Enrichissez votre vocabulaire (4 modules)

- Cherchez des synonymes pour remplacer les mots « bateau »
- Évitez les pléonasmes, anglicismes et barbarismes
- Privilégiez les mots positifs et courts
- **Test intermédiaire (1 module)**

TEST FINAL - « être lu et compris » (1 module)

Écrits professionnels – Être percutant et orienté client (15 modules) – Durée : 2 heures

I. Et si vous décidez de rénover les vieilles formules ? Alors sachez... (3 modules)

- Éviter d'exprimer une intention positive en termes négatifs
- Remplacer les tournures restrictives et négatives
- Abandonner les expressions de fausse confiance
- Éviter de susciter la crainte et le doute
- Repérer les expressions obsolètes et inefficaces
- **Test intermédiaire (1 module)**

II. Vos écrits sont percutants si... (2 modules)

- Vous savez guider l'œil de votre lecteur et l'intéresser dès les premiers mots
- Vous connaissez les procédés pour dynamiser votre style
- Vous privilégiez les formules positives
- Vous savez exprimer de la proximité à vos clients
- **Test intermédiaire (1 module)**

III. Vous savez humaniser une réponse à réclamation quand... (2 modules)

- Vous rappelez le contexte dès les premiers mots
- Vous montrez de la reconnaissance et de la compréhension
- Vous annoncez la réponse en termes précis
- Vous savez trouver une ouverture positive quelle que soit l'issue
- **Test intermédiaire (1 module)**

IV. Vous savez que vos accroches client sont efficaces si... (3 modules)

- Vous pouvez décrocher un rendez-vous par écrit
- Vous obtenez une réponse positive à une invitation
- Vous pouvez vendre et convaincre par écrit
- **Test intermédiaire (1 module)**

TEST FINAL - « être percutant et orienté client » (1 module)

AB LEARN sas – 16 chemin du Fort – 69340 FRANCHEVILLE

www.lefrancaisdespros.com

Contact : contact@sazoulay-formation.com ou contact@lefrancaisdespros.com

Tel : 06 63 21 18 16 - RCS 829 398 833 – NAF 8559A