

PROGRAMMA DI LINGUA E CIVILTÀ FRANCESE
CLASSE 4^ – RELAZIONI INTERNAZIONALI PER IL MARKETING

Testo in adozione: " Marché conclu! Objectif 2030" - Annie Renaud, ed. Pearson

CORRESPONDANCE COMMERCIALE

DOSSIER 1 Administration

Unité 1 Premiers pas dans l'entreprise

- Présenter une entreprise
- Lire un organigramme
- Analyser des données
- Présenter un projet d'entreprise

Unité 2 Flux d'informations internes et externes

- Gérer les flux d'information
- Participer à une visioconférence
- Rédiger un courriel
- Les parties de la lettre
- Rédiger une lettre commerciale
- Accueillir au téléphone

DOSSIER 3 Le Marketing

Unité 6 l'étude de marché

- Identifier le marché
- Analyser/Présenter des graphiques
- Identifier la demande/l'offre
- Présenter les résultats

Unité 7 Le Marketing mix

- Élaborer une matrice SWOT
- Analyser un plan marketing
- Déterminer la politique de produit
- Choisir un logo
- Définir la politique de prix
- Établir la politique de distribution

Unité 8 La politique de communication

- Créer une publicité
- Faire du e-marketing
- Inviter à une manifestation commerciale
- Participer à des manifestations commerciales

DOSSIER 4 De l'offre à la livraison

Unité 9 L'offre et la négociation

- Demander des informations / répondre
- Adresser une offre
- Demander un devis
- Lancer un appel d'offre/répondre
- Négocier les conditions de paiement/ répondre
- Négocier les conditions de livraison/ répondre

- Modifier les délais de livraison/ répondre

Unité 10 La commande et la livraison

- Passer une commande
- Confirmer une commande
- Modifier et annuler une commande
- Accepter/Refuser l'annulation d'une commande
- Adresser un bon de livraison/réception

FICHE THÉORIE

DOSSIER 1: L'entreprise et son organisation

Typologies d'entreprises. Organisation et structure. La communication interne dans l'entreprise.

DOSSIER 3: Le marketing

L'étude de marché: la demande, l'offre, l'analyse des résultats. Le marketing mix: la politique de produit, la politique de prix, la politique de distribution. La politique de communication: la publicité, le e-marketing, les manifestations commerciales.

DOSSIER 4: L'offre et la négociation

La vente, les conditions de vente, la négociation. La commande. Le contrat de vente, la TVA.

CIVILISATION

Dossier 12 La France

- Les mots clés de la France métropolitaine
- La France au point de vue géographique
- La France au point de vue administratif
- La France D'Outre-Mer: les Antilles françaises, la Polynésie, la Guyane, la Réunion.
- La Suisse
- Le Québec

Dossier 16 L'économie

- Le secteur primaire, secondaire
- Le secteur tertiaire et quaternaire
- La France: première destination touristique
- La Provence: deuxième destination française préférée des touristes étrangers

Dossier 17 L'environnement

- Le nucléaire en France
- L'interdépendance énergétique en Europe
- Les énergies renouvelables en France
- Les catastrophes climatiques