

ÉCRIRE PRO : Stage commerce –vente

Faire passer son message tout en montrant une bonne compréhension des besoins exprimés, en restant néanmoins concis : c'est cette équation à trois entrées que se propose de résoudre avec vous la **formation Écrire Pro - profil commerce-vente** !

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Déjouer les principaux pièges de la langue française
- Formuler à l'écrit une idée mentionnée à l'oral
- Acquérir les bonnes pratiques pour être convaincant à l'écrit



PUBLIC

Toute personne ayant à rédiger des écrits dans un cadre commercial

ORGANISATION

INTRA

INDIV



TARIF INTRA/ INDIV

[Nous contacter](#)

LE PROGRAMME

La boîte à outils de la langue française

- L'intérêt du « savoir-écrire » : avantages à tirer d'écrits professionnels maîtrisés
- Se réapproprier les fondamentaux de l'orthographe et de la grammaire
- Ponctuation : faire respirer ses textes

L'écriture profilée

- Appliquer les techniques assurant l'efficacité et la fluidité de l'écrit
- S'adapter à son destinataire
- Rythmer ses écrits : la règle des « 3C » : des mots courts, connus, concrets

La prise de notes en contexte commercial

S'adapter au contexte pour gagner du temps

- Une méthode de prise de notes
- Propositions d'abréviations

Supports écrits professionnels

L'e-mail

- Éviter les pièges de l'e-communication
- Rédiger des e-mails efficaces et pertinents

Mémo et note

- Structurer ses idées et construire un plan
- L'art d'informer brièvement