

# LÍNGUA FRANCESA- VENDAS

## 50 Horas

**UFCD 8610**

### DESTINATÁRIOS

Profissionais interessados em melhorar o seu nível na língua francesa.

### OBJETIVOS

- Aplicar vocabulário específico da língua francesa na comunicação verbal com clientes estrangeiros no processo de venda.

### CONTEÚDOS

- Linguagem básica aplicada às diferentes fases da venda
- Expressões idiomáticas

### METODOLOGIA DE ENSINO

Espaço equipado com todos os recursos didáticos necessários, mobiliário que respeite as regras de ergonomia dos formadores e dos formandos.

Espaço amplo o suficiente para permitir a concretização de dinâmicas de grupo.

As sessões serão participadas e dinamizadas a partir de:

- Exercícios

A avaliação da formação é constituída por testes e/ou trabalhos.

Documentação de apoio com o desenvolvimento de temas abordados durante a formação.

## INVESTIMENTO

O formando está sujeito ao pagamento de uma taxa de inscrição, no valor de € 20,00. Este montante não terá que ser despendido pelo formando, será deduzido no valor do subsídio de alimentação que vai receber por cada dia de formação.

O formando associado a sindicato afeto à UGT tem direito ao desconto de 50% sobre o valor da taxa de inscrição.

O formando que frequente formação modular certificada na condição de “desempregado” está isento de pagamento da taxa de inscrição.

## CERTIFICAÇÃO

No final do curso os participantes receberão um Certificado de Qualificações, quando alcancem os objetivos definidos e com participação em, pelo menos, 90% da duração da formação.

