

Français - Préparation au DFP Affaires B2

Professeur: Jérôme Jean Noel Rambert

Langue du cours

Français

Description du cours et objectifs

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 heures

Modalité didactique

La participation au cours se fera exclusivement en présentiel.

Calendrier

Cours	Date	Horaire	Salle
-------	------	---------	-------

1	Mer 05/02/2025	18.15 - 19.45	N39 (Velodromo)
2	Ven 07/02/2025	14.45 - 16.15	N39 (Velodromo)
3	Ven 07/02/2025	16.30 - 18.00	N39 (Velodromo)
4	Mer 12/02/2025	18.15 - 19.45	N39 (Velodromo)
5	Ven 14/02/2025	14.45 - 16.15	N39 (Velodromo)
6	Ven 14/02/2025	16.30 - 18.00	N39 (Velodromo)
7	Mer 19/02/2025	18.15 - 19.45	N39 (Velodromo)
8	Ven 21/02/2025	14.45 - 16.15	N39 (Velodromo)
9	Mer 26/02/2025	18.15 - 19.45	N39 (Velodromo)
10	Ven 28/02/2025	14.45 - 16.15	N39 (Velodromo)
11	Mer 05/03/2025	18.15 - 19.45	N39 (Velodromo)
12	Ven 07/03/2025	14.45 - 16.15	N39 (Velodromo)
13	Mer 19/03/2025	18.15 - 19.45	N39 (Velodromo)
14	Ven 21/03/2025	14.45 - 16.15	N39 (Velodromo)
15	Mer 26/03/2025	18.15 - 19.45	N39 (Velodromo)
16	Ven 28/03/2025	14.45 - 16.15	N39 (Velodromo)
17	Mer 02/04/2025	18.15 - 19.45	N39 (Velodromo)
18	Mer 09/04/2025	18.15 - 19.45	N39 (Velodromo)
19	Ven 11/04/2025	14.45 - 16.15	N39 (Velodromo)
20	Mer 16/04/2025	18.15 - 19.45	N39 (Velodromo)
21	Ven 18/04/2025	14.45 - 16.15	N39 (Velodromo)
22	Mer 07/05/2025	18.15 - 19.45	N39 (Velodromo)
23	Ven 09/05/2025	14.45 - 16.15	N39 (Velodromo)
24	Mer 14/05/2025	18.15 - 19.45	N39 (Velodromo)

Programme du cours

Cours	Sujets traités
1	<ul style="list-style-type: none"> - Présentation générale du cours - Présentation du manuel - Présentation des certifications - Unité 1: Acteurs économiques
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

Cours	Sujets traités
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.