



a.s. 2010/2011

## PROGRAMMA DI FRANCESE

**INSEGNANTE:** prof. Pier Francesco Bachetti

**Testo:** Commerce express/F Ponzi – Lang edizioni

**Dossier 1>** Découvrir l'entreprise: unité 1 : accueillir à la réception, lire une carte de visite, l'accueil téléphonique, se renseigner sur une entreprise

Unité 2 : informer le personnel, utiliser un répondeur, soigner la présentation d'un courrier, d'un courriel, ou d'une télécopie

**Dossier 2>** Créer une entreprise :

Unité 1 : la création d'une entreprise : présenter un projet d'entreprise, renseigner sur la vie d'entreprise

**Dossier 3>** Faire la promotion

Unité 1 : le lancement d'un produit par publipostage

Unité 2 : Le marketing : rédiger un courriel promotionnel

**Dossier 4>** Faire une offre commerciale

Unité 1 : l'appel d'offres : lancer un appel d'offres et répondre, lire une fiche produit, demander des précisions sur une offre

Unité 2 : L'offre : adresser une offre spontanée et répondre, demander un devis

**Dossier 5>** Négocier les conditions de vente

Unité 1 : Négocier les conditions de paiement

Unité 2 : négocier les conditions de livraison

Teoria commerciale : classification du commerce:

Les commerçants et la comptabilité:

définition et obligations des commerçants. Les livres de commerce.

La vente:

- les frais de transport
- les incoterms: à l'usine, franco transporteur, franco le long du navire, port payé jusqu'à, franco à bord, coût assurance fret
- Les réductions sur les prix: escompte, remise, rabais, ristourne

Civilisation :

La France physique, le climat, la division administrative de la France.

Grammaire: les hypothèses, le subjonctif, le subjonctif et l'indicatif.

Perugia, 05 giugno 2011

GLI ALUNNI

IL DOCENTE

Prof

---

---

---