

Programme de formation *product marketing manager*

Cours	Objectifs professionnels	Objectifs communicationnels	Objectifs linguistiques	Objectifs culturels
Module 1 : L'intégration dans l'entreprise				
1.1	Connaître les fonctions et missions des collaborateurs de l'entreprise	Décrire les tâches et activités d'un emploi dans un secteur spécifique	Vocabulaire des métiers de la finance Utilisation des propositions relatives (qui, que, ce qui, ce que)	L'organisation pyramidale de l'entreprise L'organigramme
1.2	Rédiger un rapport d'étonnement et échanger avec la direction sur l'organisation	Comparer l'entreprise avec ce que vous connaissez déjà. Parler des points positifs et négatifs Faire des suggestions	La comparaison Les temps (passé, présent, futur) Le conditionnel présent	Les différentes organisations
1.3	Rédiger votre lettre de mission : vous avez rédigé le premier jet de votre lettre de mission, vous allez en discuter avec la direction de l'entreprise lors d'un entretien	Donner son avis Exprimer son accord ou son désaccord	La condition Les verbes d'opinion Le subjonctif	



Programme de formation *product marketing manager*

Module 2 : La constitution et la formation de l'équipe				
2.1	Recruter un stagiaire : sélectionner et faire passer un entretien de recrutement	Rédiger les questions de l'entretien et faire passer l'entretien	La formulation des questions Lexique RH	Les questions interdites et le droit du travail en France
2.2	Présenter les différents produits de l'entreprise	Parler des produits financiers	Le vocabulaire des produits financiers	
2.3	Présenter l'offre de services	Parler de l'offre de service	Le vocabulaire de l'offre de service (de l'entreprise)	
2.4	Présenter les résultats et l'évolution d'une entreprise du CAC40	Parler des chiffres	Les verbes pour décrire et parler de l'évolution Le vocabulaire des chiffres	
Module 3 : l'activité commerciale				
3.1	La vente de produits financiers	Le pitch commercial	Le vocabulaire commercial	
3.2	La vente de produits financiers	La négociation	Argumentation (cause, conséquence)	La négociation avec un client français
3.3	L'introduction en bourse : convaincre les investisseurs	Parler de l'avenir Convaincre les investisseurs Répondre aux questions des investisseurs Parler des risques et rassurer	Argumentation Le futur Faire des hypothèses (si, au cas où, dans l'hypothèse où) Le vocabulaire du risque	



Programme de formation *product marketing manager*

Module 4 : politique et déontologie				
4.1	Surveiller / alerter	Synthétiser un rapport de sanction de l'AMF à l'oral pour un collègue	Le vocabulaire de la fraude	Le site de l'AMF
4.2	S'exprimer sur un sujet spécifique : les cryptomonnaies et la blockchain : le projet de l'union européenne	Parler de politique et des systèmes économiques	Comparer des systèmes et des données	
4.3	Pratique quotidienne et éthique des marchés financiers	Expliquer ses choix en connaissance de cause	Vocabulaire de l'éthique, de la morale et de la déontologie Parler de la responsabilité	La revue Banque L'AEF
Module 5 : Communication externe				
5.1	Résoudre un problème pour un client	Savoir gérer un conflit Parler des problèmes et proposer des solutions	Le discours de la gestion du conflit	
5.2	Gérer les relations permanentes avec les clients	Communiquer par mail, téléphone ou face-à-face sur les différentes expériences client	Comprendre les demandes et répondre aux différentes sollicitations	L'implicite



Programme de formation *product marketing manager*

5.3	Présenter l'entreprise lors d'une conférence en rapport avec l'offre de fond	Pouvoir faire un discours lors d'une conférence	Les règles du discours	
Module 6 : Marketing et communication interne				
6.1	Présenter la roadmap d'un nouveau produit	Préparer son intervention pour une réunion avec les services commercial et marketing Négocier en interne	Rédiger des propositions, et des contre-propositions La concession et l'opposition	
6.2	Préparer des supports avec l'équipe marketing	Communiquer sur les produits, la marque et l'entreprise	La communication marketing	
6.3	Participer à une discussion sur les réseaux sociaux	Savoir communiquer de manière diplomatique	Les règles du discours du Community manager	
6.4	Socialisation	Participer à une conversation informelle dans le cadre de l'entreprise Remercier, parler de ses projets futurs	Comprendre la culture d'entreprise informelle	La culture d'entreprise informelle

