



KIT TEAMS INTERNATIONAL READINESS™

Votre équipe est-elle vraiment prête à
représenter votre entreprise en anglais ?

***Le diagnostic express International Readiness™
pour dirigeants et responsables RH***



CONNAÎTRE L'ANGLAIS NE SUFFIT PAS

Vos collaborateurs ont peut-être déjà suivi plusieurs formations en anglais.

Ils connaissent du vocabulaire.

Ils comprennent globalement leurs interlocuteurs.

Ils savent parfois rédiger un courriel ou préparer une présentation.

Mais que se passe-t-il lorsqu'ils doivent réellement prendre la parole ?

Lorsqu'un client pose une question imprévue ?

Lorsqu'ils doivent présenter votre entreprise sans lire leurs notes ?

Lorsqu'ils doivent défendre une proposition, négocier ou créer une relation de confiance ?

Le stress monte.

Les mots disparaissent.

Les phrases deviennent plus courtes, moins précises et moins convaincantes.

Certains collaborateurs évitent de parler. D'autres laissent un collègue prendre leur place. Les plus compétents peuvent alors donner une image hésitante, simplement parce qu'ils ne se sentent pas suffisamment préparés à s'exprimer en anglais dans une situation à enjeu.

Une équipe qui connaît l'anglais n'est pas nécessairement une équipe prête à performer en anglais.

La véritable question n'est donc pas seulement :

« Quel est leur niveau d'anglais ? »

Mais plutôt :

« Sont-ils capables de représenter efficacement notre entreprise lorsque cela compte vraiment ? »

CE QUE LE MANQUE DE PRÉPARATION PEUT COÛTER

Une équipe insuffisamment préparée peut rencontrer plusieurs difficultés :

- des collaborateurs qui restent en retrait pendant les échanges ;
- une présentation de l'entreprise hésitante ou trop scolaire ;
- des réponses imprécises face aux questions des prospects ;
- une difficulté à expliquer clairement une offre ou une expertise ;
- une perte de fluidité dans la relation commerciale ;
- des occasions de rebondir qui ne sont pas saisies ;
- une gêne au moment de parler des prix, des délais ou des conditions ;
- une dépendance excessive envers un seul collaborateur plus à l'aise ;
- une image de l'entreprise moins forte que la qualité réelle de ses services ;
- un stress important avant les réunions, salons ou déplacements.

Le risque n'est pas toujours une erreur grave.

Il peut simplement s'agir d'une occasion qui ne se transforme pas.

D'un prospect qui ne perçoit pas toute la valeur de votre offre.

D'un collaborateur compétent qui paraît moins crédible qu'il ne l'est réellement.

Ou d'une équipe qui revient d'un événement international en ayant participé, mais sans avoir pleinement exploité les opportunités présentes.

**Votre entreprise ne doit pas être
sous-représentée
à cause d'un manque de préparation orale.**

LES 7 POINTS À VÉRIFIER

Pour chaque affirmation, cochez la réponse qui correspond le mieux à la réalité de votre équipe.

Barème

2 points : Oui, avec aisance

1 point : Partiellement ou de manière irrégulière

0 point : Non ou difficilement

1. Se présenter avec clarté

Chaque collaborateur sait-il se présenter en anglais de manière naturelle, professionnelle et adaptée à son interlocuteur, sans réciter un texte appris par cœur ?

- ☐ Oui, avec aisance
- ☐ Partiellement
- ☐ Non ou difficilement

2. Présenter l'entreprise

Vos collaborateurs peuvent-ils expliquer clairement en moins d'une minute qui vous êtes, ce que vous faites et ce qui différencie votre entreprise ?

- ☐ Oui, avec aisance
- ☐ Partiellement
- ☐ Non ou difficilement

3. Présenter une offre ou une expertise

Sont-ils capables d'expliquer vos produits, vos services ou leur domaine d'expertise avec des mots simples, précis et convaincants ?

- ☐ Oui, avec aisance
- ☐ Partiellement
- ☐ Non ou difficilement

4. Interagir sans script

Peuvent-ils poser des questions, reformuler, relancer une conversation et s'adapter aux réponses de leur interlocuteur sans dépendre entièrement de notes préparées ?

- ☐ Oui, avec aisance
- ☐ Partiellement
- ☐ Non ou difficilement

5. Gérer l'imprévu

Savent-ils conserver leur calme et répondre lorsqu'un interlocuteur pose une question inattendue, demande une précision ou exprime une objection ?

- ☐ Oui, avec aisance
- ☐ Partiellement
- ☐ Non ou difficilement

6. Aborder les sujets commerciaux

Peuvent-ils parler des tarifs, des délais, des conditions, des prochaines étapes ou des engagements attendus sans perdre leurs moyens ?

- ☐ Oui, avec aisance
- ☐ Partiellement
- ☐ Non ou difficilement

7. Incarner une posture professionnelle

Même sous pression, vos collaborateurs parviennent-ils à parler suffisamment fort, à regarder leurs interlocuteurs, à transmettre de l'assurance et à représenter votre entreprise avec crédibilité ?

- ☐ Oui, avec aisance
- ☐ Partiellement
- ☐ Non ou difficilement

VOTRE RÉSULTAT INTERNATIONAL READINESS™

Additionnez les points obtenus aux sept questions.

Entre 11 et 14 points — Équipe globalement opérationnelle

Votre équipe possède de bonnes bases pour intervenir dans un environnement professionnel anglophone.

Certains ajustements peuvent néanmoins améliorer la fluidité, la cohérence des messages, l'impact commercial et la gestion des situations imprévues. Une préparation ciblée avant un événement important peut permettre à vos collaborateurs de passer d'une prise de parole correcte à une représentation réellement convaincante de votre entreprise.

Entre 6 et 10 points — Équipe partiellement prête

Vos collaborateurs disposent probablement de connaissances utiles, mais leur capacité à les mobiliser sous pression reste inégale.

Certains peuvent être à l'aise dans une conversation informelle, mais perdre leurs moyens lorsqu'ils doivent présenter, argumenter, vendre ou répondre à une question inattendue.

Une préparation structurée et contextualisée est recommandée avant toute échéance importante.

Entre 0 et 5 points — Risque élevé dans les situations à enjeu

Votre équipe risque de ne pas pouvoir exprimer pleinement sa valeur lors d'une réunion, d'un salon ou d'une mission internationale.

Le problème n'est pas nécessairement un manque d'intelligence, de compétence ou de potentiel.

Il s'agit souvent d'un manque d'entraînement pratique, de préparation aux situations réelles et de confiance à l'oral.

Une préparation spécifique est fortement recommandée avant d'exposer vos collaborateurs à un contexte commercial ou institutionnel important.

Attention

Ce résultat ne mesure pas un niveau d'anglais académique.

Il évalue la capacité de votre équipe à être opérationnelle dans des situations professionnelles concrètes.

POURQUOI LES FORMATIONS CLASSIQUES NE SUFFISENT PAS TOUJOURS

Les formations linguistiques traditionnelles peuvent être utiles pour développer les connaissances générales.

Cependant, elles ne préparent pas toujours les collaborateurs à une échéance professionnelle précise.

Les résultats restent souvent limités lorsque la formation est :

- trop générale par rapport au métier ;
- centrée principalement sur la grammaire ;
- éloignée des situations réellement rencontrées ;
- identique pour tous les membres de l'équipe ;
- insuffisamment orientée vers la prise de parole ;
- sans simulation de réunion, de salon ou de rendez-vous ;
- sans travail sur la confiance, la posture et la gestion du stress ;
- sans préparation des messages stratégiques de l'entreprise.

Un collaborateur ne devient pas plus opérationnel uniquement parce qu'il connaît davantage de vocabulaire.

Il devient plus opérationnel lorsqu'il s'est entraîné à dire ce qu'il devra réellement dire.

Chez Phonetika, nous ne préparons pas vos équipes à parler de sujets généraux.

Nous les préparons à :

- présenter votre entreprise ;
- expliquer vos offres ;
- parler à vos clients et partenaires ;
- répondre aux questions probables ;
- gérer les situations imprévues ;
- défendre leur expertise ;
- prendre leur place dans la conversation ;
- représenter votre organisation avec confiance.

L'APPROCHE PHONETIKA

Team International Readiness™

Un accompagnement conçu pour préparer les équipes à leurs véritables enjeux professionnels en anglais.

Notre approche peut inclure :

1. Le diagnostic des situations à enjeu

Nous identifions les contextes dans lesquels vos collaborateurs devront prendre la parole :

- réunions ;
- salons professionnels ;
- rendez-vous commerciaux ;
- missions internationales ;
- visites de partenaires ;
- présentations ;
- négociations ;
- événements institutionnels.

2. La clarification des messages stratégiques

Nous travaillons les formulations dont l'équipe a réellement besoin :

- présentation de l'entreprise ;
- présentation des collaborateurs ;
- argumentaire commercial ;
- réponses aux questions fréquentes ;
- éléments de différenciation ;
- transitions et relances ;
- prochaines étapes.

3. L'entraînement oral

Les collaborateurs ne se contentent pas de lire ou d'étudier.

Ils pratiquent.

Ils répètent.

Ils testent leurs formulations.

Ils apprennent à parler sans dépendre entièrement d'un texte.

L'APPROCHE PHONETIKA

Team International Readiness™

4. Les mises en situation

Nous simulons les situations les plus proches possible de la réalité :

- arrivée sur un salon ;
- prise de contact ;
- présentation rapide ;
- échange avec un prospect ;
- question inattendue ;
- objection ;
- conclusion de l'échange.

5. La confiance, la présence et la prononciation

Nous aidons les collaborateurs à être plus compréhensibles, plus stables et plus crédibles à l'oral.

L'objectif n'est pas de supprimer tout accent.

L'objectif est de permettre à chacun de parler avec suffisamment de clarté et de confiance pour être compris et pris au sérieux.

Notre promesse

Pas des mois d'anglais général sans lien avec vos priorités.

Une préparation ciblée pour permettre à votre équipe d'être **prête lorsque cela compte.**



PASSEZ DU DIAGNOSTIC À L'ACTION

Votre équipe a-t-elle une échéance professionnelle en anglais dans les prochains mois ?

Réunion importante ?

Salon professionnel ?

Mission internationale ?

Déplacement commercial ?

Accueil de partenaires étrangers ?

Présentation devant des investisseurs ou des clients ?

Réservez un :

Diagnostic International Readiness™ de 20 minutes

Cet échange permettra de :

- clarifier votre contexte ;
- identifier les collaborateurs concernés ;
- repérer les principaux blocages ;
- définir les situations prioritaires ;
- évaluer le niveau de préparation actuel ;
- déterminer le format d'accompagnement le plus pertinent.



LAST WORD...

Phonetika

Bien plus que des cours d'anglais.

Nous préparons les professionnels francophones à parler
avec confiance, présence et impact
lors des situations internationales à enjeu.

Préparez votre équipe avant que l'opportunité ne se présente.

Réservez votre diagnostic ICI !





www.phonetika.fr
hello@phonetika.fr
Nicole - 06.50.53.43.85

