

PDF de poche

Le vocabulaire anglais du commerce

Les bases du vocabulaire du commerce en anglais (vendre, acheter, négocier...)

Le commerce est un domaine très vaste et en perpétuel mouvement. Travailler dans ce domaine, c'est donc aussi savoir faire preuve de beaucoup d'adaptabilité.

Et la compétence qui incarne le mieux cette adaptabilité dans le domaine du commerce, c'est l'anglais.

Pour avoir une chance de faire vos preuves dans ce domaine, et plus particulièrement à l'international, vous devrez d'abord passer par l'apprentissage profond de l'anglais !

Pourquoi apprendre l'anglais du commerce ?

Le commerce est un domaine très vaste et en perpétuel mouvement. Travailler dans ce domaine, c'est donc aussi savoir faire preuve de beaucoup d'adaptabilité.

Et la compétence qui incarne le mieux cette adaptabilité dans le domaine du commerce, c'est l'anglais.

Pour avoir une chance de faire vos preuves dans ce domaine, et plus particulièrement à l'international, vous devrez d'abord passer par l'apprentissage profond de l'anglais !

Le vocabulaire de la vente en anglais

- **To sell** = Vendre
- **A retailer** = Un détaillant
- **A dealer** = Un concessionnaire / marchand
- **The retail sales** = Les ventes au détail
- **A discount** = Réduction / rabais
- **A rebate** = Une ristourne
- **A wholesaler** = Un grossiste / marchand de gros
- **To pay in full** = Régler toute la facture
- **Mail order (sale)** = Vente par correspondance
- **To save** = économiser
- **To spend money** = dépenser de l'argent
- **To sell like hot cakes** = se vendre comme des petits pains
- **To stock up** = renouveler le stock

Le vocabulaire de la vente en anglais

- **To buy** = acheter
- **To cost** = coûter
- **Cheap** = bon marché
- **Expensive** = cher
- **Free** = gratuit
- **To be worth** = valoir
- **Fair** = raisonnable
- **To save** = économiser
- **To withdraw money** = retirer de l'argent
- **To be good value for money** = avoir un bon rapport qualité-prix
- **A customer** = un client
- **Sales** = les soldes
- **To go window shopping** = faire du lèche-vitrines
- **Priceless** = inestimable
- **Worthless** = sans valeur
- **To afford sth** = avoir les moyens d'acheter
- **Second-hand** = d'occasion
- **To spend money** = dépenser de l'argent

Le vocabulaire de la vente en anglais

- **To bargain** = négocier, marchander
- **To prove** = prouver
- **To persuade** = persuader
- **To argue** = argumenter
- **To demonstrate, to show** = démontrer
- **A proposal** = une proposition
- **To convince** = convaincre
- **A selling point** = un argument de vente
- **A counterproposal** = une contre-proposition
- **A bid** = une offre
- **A deal** = un marché
- **A tactic** = une tactique
- **Speaker, interlocutor** = interlocuteur
- **A compromise** = un compromis
- **Haggle (to)** = marchander
- **An expectation** = une attente

Le vocabulaire de la vente en anglais

- **A counterpart** = une contrepartie
- **Work out a deal (to)** = négocier un arrangement
- **Estimate** = devis
- **It's a bargain** = c'est une bonne affaire
- **Take it or leave it** = à prendre ou à laisser
- **It's a steal** = c'est bradé
- **Final offer** = dernière proposition
- **Follow up (to)** = suivre une affaire
- **Read the fine print (to)** = regarder de près
- **Lay the cards on the table (to)** = jouer cartes sur table
- **Wrap up (to)** = conclure
- **Make a deal (to)** = conclure une affaire

Les bases du vocabulaire anglais en magasin

- Un commerçant = **a shopkeeper**
- Un consommateur = **a consumer**
- Un détaillant = **a retailer**
- Un vendeur = **a shopkeeper**
- Un client = **a customer**
- Un point de vente = **an outlet**
- Une chaîne de magasins = **a chain store**
- Un grand magasin = **a department store**
- Un marché = **an open-air-market**
- Un supermarché = **a supermarket**
- La caissière = **the cashier**
- Un représentant = **a rep**
- Un rayon = **a shelf (pl. shelves)**
- Un Caddie = **a trolley**

Les bases du vocabulaire anglais en magasin

- La caisse = **the checkout**
- Un ticket de caisse = **a receipt**
- La date limite de vente = **the sell-by-date**
- Envelopper = **to wrap**
- Un code-barres = **a bar code**
- Livrer des marchandises = **to deliver goods**
- Réserver = **to book**
- Commander = **to order**
- Une affiche = **a poster**
- Lancer un produit = **to launch a product**
- Une tranche d'âge = **an age group**

Parler des promotions et rabais sur les prix en anglais

- **An advantage** = un avantage
- **A promotion** = une promotion
- **Sales** = Les soldes
- **An offer** = une offre
- **The price** = le prix
- **To decrease** = réduire, diminuer
- **A discount** = une réduction
- **The margin** = la marge
- **Profit margin** = la marge bénéficiaire
- **A bargain** = une affaire
- **A budget** = un budget
- **Cheap** = bon marché
- **To recall products** = retirer de produits de la vente
- **Value for money** = rapport qualité prix
- **To convince** = convaincre
- **A consultant** = un conseiller
- **A consumer** = un consommateur
- **Costs** = coûts
- **To cost** = coûter
- **To cost** = coûter

Faire un geste commercial en anglais

- Geste commercial = **goodwill gesture**
- Demander = **to ask**
- Une réduction = **A discount**
- Acheter = **buy**
- Offrir = **to offer**
- faire ses excuses = **To make an apology**
- Excuses = **apologies**
- Reproche = **reproach**
- Sympathique = **nice, enjoyable**
- Commerce = **business**
- Donner = **give**
- Proposer = **offer**
- Exiger = **to require**

Les expressions et questions courantes en anglais pour les vendeurs en magasin

- **May I advise you ?**
Puis-je vous conseiller
- **Do you need help ?**
Avez-vous besoin d'aide
- **What are your preferences ?**
Quelles sont vos préférences ?
- **Have you a crush ?**
Avez-vous un coup de cœur ?
- **What's your style of clothing ?**
Quel est ton style de vêtement ?
- **You can take advantage of the promotion**
Vous pouvez profiter de la promotion

Le vocabulaire anglais du e-commerce

- **Best sellers**

meilleures ventes

- **Brick and mortar**

en opposition au pure player, les magasins qui exercent leur activité uniquement en physique.

- **Pure player**

termes anglais, se dit d'acteurs exerçant leur activité commerciale uniquement sur Internet.

- **B-to-B ou B2B**

Business to Business. Il définit une relation de vente entre professionnels, d'une entreprise à une autre.

- **B-to-C ou B2C**

Business to Customer. Il définit une relation de vente entre un professionnel et un particulier, d'une entreprise à un consommateur.

- **Bundle**

Offre groupée, composée d'un produit principal et de produit(s) accessoire(s).

- **Buy button**

L'élément le plus important d'une page produite : le bouton d'achat.

- **E-commerce specifications**

cahier des charges e-commerce. Document indispensable à la création ou la refonte d'un site marchand, permet d'expliquer dans le détail les objectifs, besoins et attentes du projet.

- **Check out (tunnel de commande)**

processus du passage de la commande à la validation de la commande.

- **Click-and-collect**

cliquer et collecter. Cela signifie acheter en ligne et récupérer le produit en magasin (physique).

- **Click and mortar**

Désigne les entreprises vendant à la fois en ligne et hors ligne.

Le vocabulaire anglais du e-commerce

- **CTA**

acronyme de Call-to-action, signifiant incitation à l'action/ appel à l'action.

- **Transactional emails**

Emails transactionnels. C'est l'ensemble des mails envoyés automatiquement à vos clients (validation de paiement de la commande, remerciement de l'inscription à la newsletter...). Ils permettent de créer un lien avec le consommateur.

- **E-booking**

e-réservation. Possibilité de réserver, depuis le site, un produit en boutique physique.

- **Product sheet**

page produit. Fait référence à la page d'un produit.

- **Retail**

La vente au détail.

- **Conversion rate**

Taux de conversion. Désigne le pourcentage de clients ayant achetés un produit sur le site, par rapport au nombre de clients total ayant vu le site.

- **Basket abandonment rate**

taux d'abandon panier. C'est le pourcentage de personnes qui ont ajouté un ou plusieurs produits au panier, mais sans passer la commande.

- **bounce rate**

Taux de rebond. C'est le pourcentage de personnes qui ont quitté le site après n'avoir vu qu'une seule page.

- **Up-sell**

montée en gamme. C'est proposer un produit mieux et donc plus cher.

- **Web-to-store**

stratégie visant à faire venir en magasin physique des clients provenant du web.

Le vocabulaire technique du web en anglais

- **Home page**

la page d'accueil.

- **Scroll**

faire défiler verticalement une page.

- **Slide**

Il s'agit des bannières défilantes sur la page d'accueil.

- **CMS**

acronyme de Content Management System, aussi appelé back-office.

- **Cookie**

fichier texte de sécurité client qui s'affiche à l'entrée du site.

- **CRM**

acronyme de Customer Relationship Management. C'est un logiciel qui permet de gérer l'intégralité de la relation avec vos clients.

- **Cross-channel (distribution)**

Cross-canal. Se dit d'une entreprise possédant plusieurs canaux de distribution (magasins, boutique en ligne...).

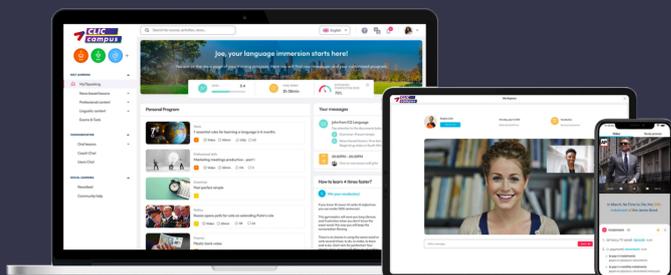
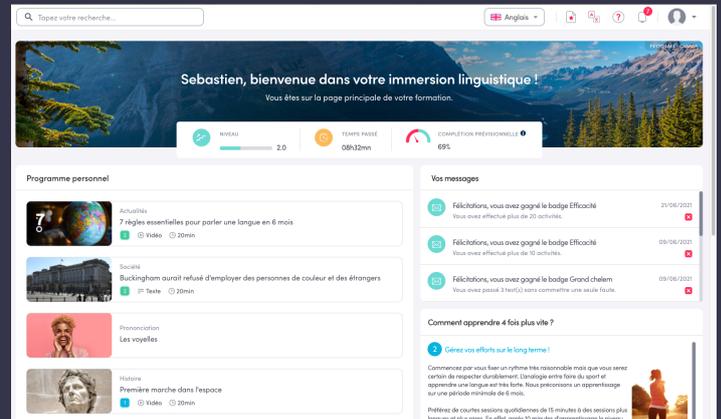
- **Device**

appareil. Désigne tous les appareils numériques (portable, ordinateur, tablette...)

Adaptez votre formation à votre métier.

“ Une formation aux langues étrangères sur-mesure pour un apprentissage 4x plus rapide ”

- ✓ Un accès **e-learning** illimité 24h/24h sur **mobile** et **ordinateur**.
- ✓ Un **test d'entrée** pour **personnaliser** votre **parcours d'apprentissage** selon votre **niveau** et vos **centres d'intérêts**.



- ✓ Des **cours particuliers** en **visioconférence** ou par **téléphone**.
- ✓ Avec des **professeurs diplômés** et **natifs anglophone**.
- ✓ Vos **professeurs** sont **disponibles** de **6h à minuit**, vous avez le choix entre des dizaines d'enseignants aux **origines** et **accents variés**.

- ✓ Chaque **cours particulier** est **personnalisé** selon votre profil et vos objectifs
- ✓ Profitez également d'un **accompagnement pédagogique** pour suivre votre progression et répondre à toutes vos questions.

Découvrez nos formations d'anglais sur
Clic-Campus.fr

En savoir plus