

Le vocabulaire anglais du commerce PDF

Le vocabulaire de la vente en anglais

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

Le vocabulaire pour acheter en anglais

Français	Anglais	Français	Anglais
Acheter	To buy	Coûter	To cost
Bon marché	Cheap	Cher	Expensive
Gratuit	Free	Valoir	To be worth
Raisonné	Fair	Économiser	To save
Un client	A customer	Les soldes	Sales
Faire du lèche-vitrines	To go window shopping	Inestimable	Priceless
Sans valeur	Worthless	Avoir les moyens d'acheter	To afford sth
D'occasion	Second-hand	Dépenser de l'argent	To spend money
Retirer de l'argent	To withdraw money	Avoir un bon rapport qualité-prix	To be good value for money

Français	Anglais	Français	Anglais
Négocier, marchander	To bargain	Prouver	To prove
Persuader	To persuade	Argumenter	To argue
Démontrer	To demonstrate, to show	Une proposition	A proposal
Convaincre	To convince	Un argument de vente	A selling point
Une contre-proposition	A counterproposal	Une offre	A bid
Un marché	A deal	Une tactique	A tactic
Interlocuteur	Speaker, interlocutor	Un compromis	A compromise
Marchander	Haggle (to)	Une attente	An expectation
Une contrepartie	A counterpart	Négocier un arrangement	Work out a deal (to)
Un devis	Estimate	C'est une bonne affaire	It's a bargain
À prendre ou à laisser	Take it or leave it	C'est bradé	It's a steal
Dernière proposition	Final offer	Suivre une affaire	Follow up (to)
Regarder de près	Read the fine print (to)	Jouer cartes sur table	Lay the cards on the table (to)
Conclure	Wrap up (to)	Conclure une affaire	Make a deal (to)

Les bases du glossaire anglais en magasin

Français	Anglais	Français	Anglais
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
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

Français	Anglais	Français	Anglais
Un avantage	An advantage	Une promotion	A promotion
Les soldes	Sales	Une offre	An offer
Le prix	The price	Réduire, diminuer	To decrease
Une réduction	A discount	La marge	The margin
La marge bénéficiaire	Profit margin	Une affaire	A bargain
Un budget	A budget	Bon marché	Cheap
Retirer des produits de la vente	To recall products	Rapport qualité prix	Value for money
Convaincre	To convince	Un conseiller	A consultant
Un consommateur	A consumer	Coûts	Costs
Coûter	To cost		

Faire un geste commercial en anglais

Français	Anglais	Français	Anglais
Geste commercial	Goodwill gesture	Une réduction	A discount
Offrir	To offer	Excuses	Apologies
Sympathique	Nice, enjoyable	Commerce	Business
Donner	Give	Proposer	Offer
Exiger	To require	Demander	To ask
Acheter	Buy	Faire ses excuses	To make an apology
Reproche	Reproach		

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

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

📖 Le vocabulaire anglais du e-commerce

Français	Anglais	Français	Anglais
Meilleures ventes	Best sellers	En opposition au pure player, les magasins qui exercent leur activité uniquement en physique.	Brick and mortar
Pure player	Pure player	Business to Business. Il définit une relation de vente entre professionnels, d'une entreprise à une autre.	B-to-B ou B2B
Business to Customer. Il définit une relation de vente entre un professionnel et un particulier, d'une entreprise à un consommateur.	B-to-C ou B2C	Offre groupée, composée d'un produit principal et de produit(s) accessoire(s).	Bundle
L'élément le plus important d'une page produite : le bouton d'achat.	Buy button	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.	E-commerce specifications
Processus du passage de la commande à la validation de la commande.	Check out (tunnel de commande)	Acheter en ligne et récupérer le produit en magasin (physique).	Click-and-collect
Désigne les entreprises vendant à la fois en ligne et hors ligne.	Click and mortar	Acronyme de Call-to-action, signifiant incitation à l'action/appe à l'action.	CTA
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.	Transactional emails	E-réservation. Possibilité de réserver, depuis le site, un produit en boutique physique.	E-booking
Page produit. Fait référence à la page d'un produit.	Product sheet	Vente au détail.	Retail
Taux de conversion. Désigne le pourcentage de clients ayant acheté un produit sur le site, par rapport au nombre de clients total ayant vu le site.	Conversion 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.	Basket abandonment rate
Taux de rebond. C'est le pourcentage de personnes qui ont quitté le site après n'avoir vu qu'une seule page.	Bounce rate	Montée en gamme. C'est proposer un produit mieux et donc plus cher.	Up-sell
Stratégie visant à faire venir en magasin physique des clients provenant du web.	Web-to-		

 **Le vocabulaire technique du web en anglais**

Français	Anglais
La page d'accueil	Home page
Faire défiler verticalement une page	Scroll
Il s'agit des bannières défilantes sur la page d'accueil	Slide
Acronyme de Content Management System, aussi appelé back-office	CMS
Fichier texte de sécurité client qui s'affiche à l'entrée du site	Cookie
Acronyme de Customer Relationship Management. C'est un logiciel qui permet de gérer l'intégralité de la relation avec vos clients	CRM