



DIPLÔME D'ÉTABLISSEMENT ANGLAIS DES AFFAIRES



Structure de
formation
Montpellier
Management



Langue(s)
d'enseignement
Anglais

Présentation

Le Diplôme d'Établissement Anglais des Affaires est proposé aux étudiants de la licence AES et de la licence Gestion, ainsi qu'aux L3 Administration et Gestion des Entreprises, Comptabilité Finance, Management Stratégie et Marketing Vente.

La spécificité de cette formation intensive de quinze heures est de permettre aux étudiants d'effectuer un perfectionnement de la langue anglaise en petits groupes.

Objectifs

L'objectif de cette semaine de cours intensif en Anglais des Affaires est :

- D'améliorer le vocabulaire spécifique du monde professionnel
- D'améliorer l'expression orale et la compréhension orale
- D'obtenir le niveau B2 du CECRL

Organisation

Contrôle des connaissances

**Le taux de réussite est calculé sur le nombre d'étudiants inscrits dans cette formation et ayant obtenu leur diplôme /*

le nombre d'étudiants inscrits dans cette formation et ayant obtenu une moyenne supérieure à 7/20. Données de l'année universitaire 2024-2025.

Admission

Conditions d'admission

Consultez les conditions d'accès au DE Anglais des Affaires sur [cette page](#) (partie "pré-requis").

Pour candidater :

1. Rendez-vous sur [cette page](#)
2. Cliquez sur le bouton rouge "Candidater"

Modalités d'inscription

Consultez les modalités d'inscription sur [cette page](#).

Infos pratiques



Contacts

Responsable pédagogique

Judith Hoskins

✉ judith.hoskins@umontpellier.fr

Contact administratif

L3 Gestion

✉ moma-l3gestion@umontpellier.fr

Lieu(x)

📍 Montpellier - Montpellier Management

En savoir plus

Plus d'informations sur le DE Anglais des
Affaires

🔗 [https://www.montpellier-management.fr/formation/
diplome-detablissement-anglais-des-affaires/](https://www.montpellier-management.fr/formation/diplome-detablissement-anglais-des-affaires/)



Programme

Organisation

Durant cette semaine, les enseignements seront axés principalement sur la compréhension et l'expression orale grâce à différentes activités.

Parmi les thèmes abordés :

- Produits : décrire et présenter une marque connue, une campagne publicitaire
- Stratégie : développement d'une entreprise
- Coûts : négocier, faire des compromis, faire une offre et parvenir à un accord
- Réunions : discuter de la situation d'un client et du lancement d'un projet

La note finale est basée sur trois éléments :

- 30% liés à la participation, aux efforts fournis et à la performance dans les devoirs ainsi que dans les activités en classe
- 30% basés sur le test de compréhension orale du vendredi
- 40% attribués à la présentation orale du vendredi

Un diplôme universitaire sera délivré en cas de réussite à la formation.