

LES FORMULES DE SALUTATION

Messieurs,

Monsieur le professeur / Madame le professeur etc

Monsieur Le Directeur (PDG)

SE RÉFÉRER À UN CONTACT PRÉCÉDENT

- Après avoir reçu votre....
- Suite à votre lettre, annonce etc.....
- En faisant référence à votre email...
- En réponse à votre gentille demande....

INFORMER, ANNONCER UN EVENEMENT POSITIF ☺

- J'ai (on a) le plaisir de vous informer que...
- Je suis (on est) très heureux de vous dire que...de vous confirmer que
- C'est un plaisir de pouvoir vous dire que- vous informer de....

REFUSER, REJETER, INFORMER D'UN EVENEMENT NEGATIF ☹

- Je regrette de vous informer que...
- J'ai le regret de vous dire que...
- Je suis désolé de vous dire/informer etc

DEMANDER DES RENSEIGNEMENTS - QUELQUE CHOSE EN GENERAL

- Nous aimerions savoir...
- Je vous prie de bien vouloir m'envoyer le dossier, le fichier etc....
- Nous vous prions de bien vouloir nous fournir les informations suivantes

MENTIONNER DES PIÈCES JOINTES

- Je vous envoie ci-joint mon CV..
- Je vous mets en annexe....
- Nous avons le plaisir de vous faire parvenir ci-joint...

LES REMERCIEMENTS

- Je vous remercie par avance de bien vouloir me répondre rapidement.....
- Nous vous remercions de l'intérêt que vous nous manifestez.....
- Je vous remercie de votre confiance.....

POUR CONCLURE

- Je vous prie d'agréer/veuillez agréer, Madame..., mes salutations distinguées
- En souhaitant vous avoir fourni toutes les informations, je vous prie d'agréer, Messieurs,,
- Dans l'attente d'une réponse favorable/d'une réponse rapide, mes cordiales salutations

LETTRES COMMERCIALES

- Demande de :
 - documentation,
 - conditions de vente et livraison,
 - d'échantillon
 - devis
- Commande auprès d'un fournisseur, modification, annulation, réclamation
- Accusé de réception
- Refus d'une commande



Spostamento

Cerca nel documento

TITOLI PAGINE RISULTATI

Creare una struttura interattiva del documento.

È una soluzione ideale per tenere traccia della posizione corrente o per spostare rapidamente il contenuto.

Per iniziare, passare alla scheda Home e applicare gli stili titolo ai titoli del documento.

Ins:

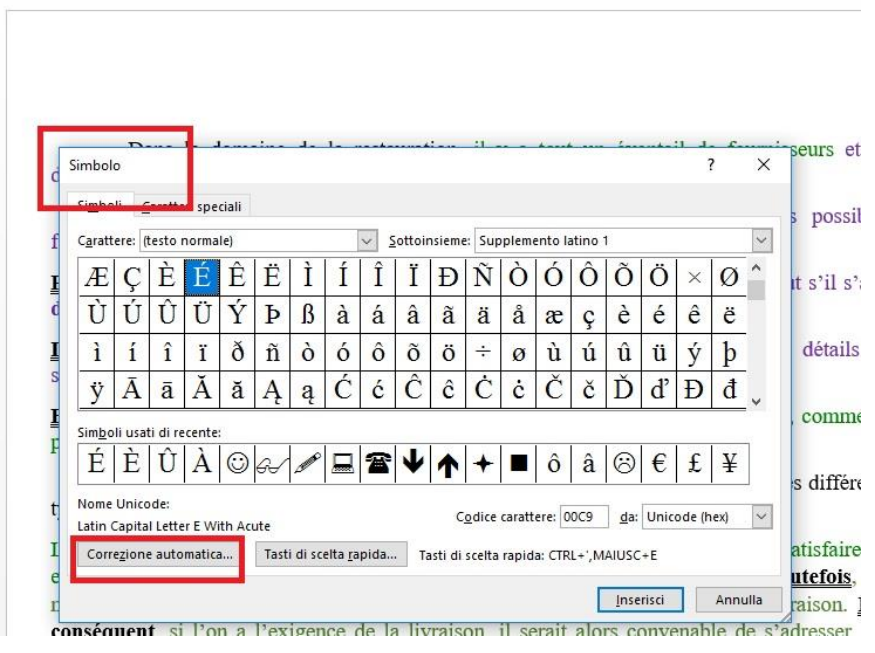
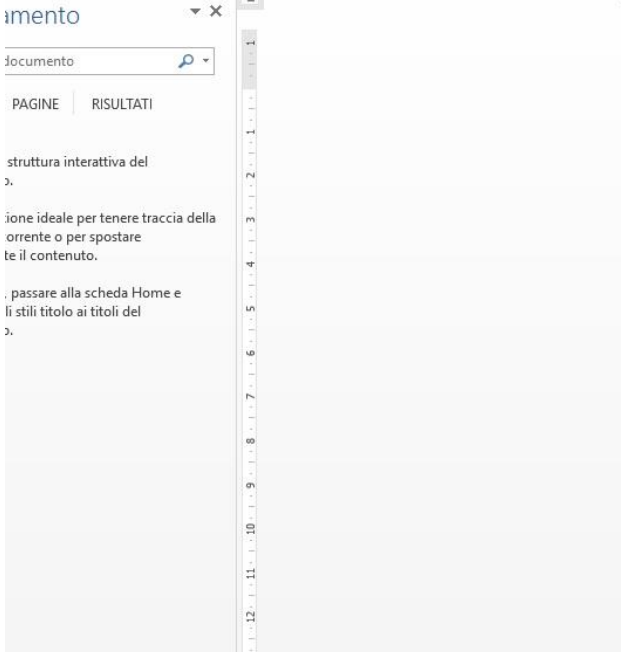
Collega a: Testo da visualizzare:

Cerca in: S f

- Cartella corrente
 - Adjectifs et Pronoms indéfinis
 - Adjectifs et Pronoms indéfinis
 - exercices rien personne
- Pagine visualizzate
 - fournisseurs
 - fournisseurs classe
 - fournisseurs livre
 - fournisseurspt
- File recenti
 - Madame Bovary
 - Matière

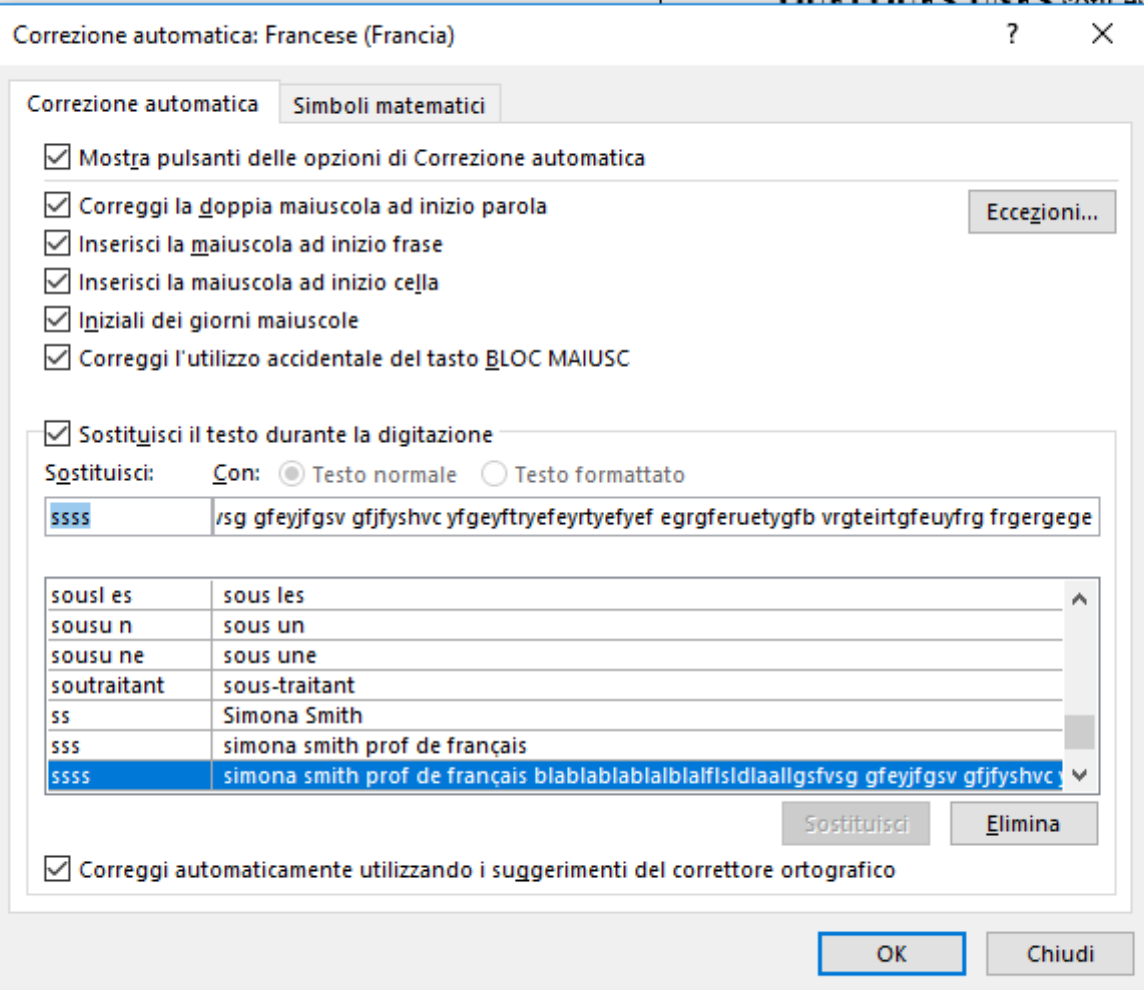
Indirizzo:

OK Annulla

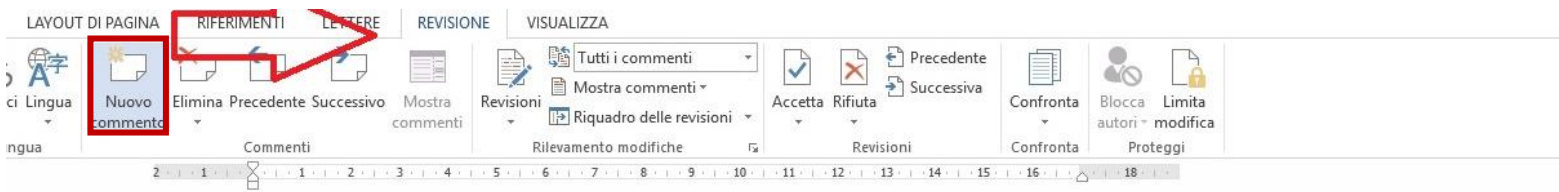


QUELQUES étudiants sont espagnoles.

QUELQUES-UNS sont italiens et QUELQUES UNES sont espagnoles.



d'autres étaient internationaux. Mais depuis quand le restaurant a changé de chef, plusieurs fois elle a trou



RESUMÉ

Dans le domaine de la restauration, il y a tout un éventail de fournisseurs et de différentes façons de les repérer.

Tout d'abord, il faut définir les critères selon lesquels choisir les possibles fournisseurs.

Premièrement, un restaurant doit prendre en compte le rapport qualité-prix, surtout s'il s'agit d'une petite activité commerciale, avec une disponibilité financière réduite.¹

Deuxièmement, il y a une série d'autres paramètres à respecter concernant les détails du service, à savoir les délais de livraison et l'assistance lors d'éventuels problèmes.

Finalement, il faut se concentrer sur les caractéristiques spécifiques du restaurant, comme sa position géographique, les typologies des mets offerts et sa capacité réceptive².

Une fois qu'on a fixé certains standards à respecter, on peut évaluer tous les différents types de fournisseurs selon les avantages et les inconvénients qu'ils présentent.

Les marchés de gros, par exemple, offrent une gamme très large de produits, pour satisfaire les exigences de n'importe quel type de restaurant et les prix sont peu élevés. Toutefois, les marchés de gros ne sont pas présents partout et ils n'offrent pas de service livraison. Par conséquent, si l'on a l'exigence de la livraison, il serait alors convenable de s'adresser aux détaillants, c'est-à-dire les magasins ou les marchés publics. Mais il faut savoir que les prix seront plus élevés.

D'autre part, si la recherche de produits locaux représente une priorité, comme il est de plus en plus demandé pour des raisons concernant l'environnement aussi bien que les coûts et les risques du transport des aliments, il est alors souhaitable de s'adresser à des agriculteurs ou à des grossistes spécialisés. Le prix, une fois encore, sera plus élevé mais la traçabilité des produits, condition sine qua non de sécurité et santé, sera garantie.

User Pochi secondi fa

