

# Maitriser l'anglais de l'immobilier

Formation interentreprises

## Objectifs :

- Structurer des échanges en anglais avec une clientèle étrangère
- Intégrer du vocabulaire spécifique à l'immobilier
- Conseiller, expliquer, négocier et vendre un bien

**Public :** gérants, salariés, agents commerciaux, négociateurs et plus généralement toute personne ayant le pouvoir d'engager le titulaire de la carte professionnelle.

**Prérequis :** évaluation de niveau – Test Pipplet.

**Méthodes pédagogiques mobilisées :** adaptation des apports théoriques de la formation à l'expérience et aux besoins de chaque stagiaire. Cas pratiques et mises en situation. Pédagogie interactive.

**Animateur :** formation assurée par une formatrice experte dans la langue enseignée.

**Suivi des acquis et validation :** évaluations intermédiaires (quiz) – Attestation de formation.

**Lieu de la formation :** à distance

**Planning – durée – organisation :**

Planning : à définir avec les participants

Durée : 21 heures

Organisation : 2 h / semaine

**Prix :** 735,00 € non soumis à TVA / personne

→ Bon pour accord à nous retourner

**Nom du participant :**

**Destinataire de la facture :** OPCO  Entreprise

Coordonnées :

**Entreprise :**

**Nom - Prénom :**

**Fonction :**

**Date / cachet et signature**

**Contact CP Formation :**

Pascal Chevrier - Téléphone : 07 69 75 62 43

Email : [cp.formation63@gmail.com](mailto:cp.formation63@gmail.com)

# Maitriser l'anglais de l'immobilier

## Contenu de la formation

### Le bien immobilier

Description d'un bien, état du bien (styles, matériaux, superficies, ...)  
Description d'un environnement (commerces, transports, écoles, ...)  
Description d'un terrain

### La relation commerciale

Prise de rendez-vous, indications et directions, commission et mandat

### La transaction immobilière

Obligations du vendeur et de l'acheteur, le contexte juridique, le notaire, le financement

### Ateliers

Jeux de rôles : simulation d'une visite d'un bien immobilier, d'une négociation avec un acheteur, ...

Discuter de manière ouverte sur des thèmes de l'immobilier

Répondre au téléphone pour prendre les coordonnées ou fixer un rendez-vous avec un client, un investisseur ou une entreprise

S'entraîner au vocabulaire et aux expressions liées à la vente

Dialogues et monologues utilisés dans des situations professionnelles dans le domaine de l'immobilier, à savoir:

Prendre rendez-vous avec un vendeur, avec un acheteur

Négocier un mandat de vente

Présenter un bien

Négocier un bien, signer un compromis de vente ou un engagement de location

Exercices d'écoute pour améliorer la compréhension orale

### Expression et compréhension écrites

Rédaction de documents professionnels en anglais : annonce immobilière, contrat, ...