

# L'ANGLAIS DE L'IMMOBILIER

**Pré-requis :**

Niveau A2 minimum

**Modalités d'accès à la formation :**

Inscription par courriel

**Délai d'accès à la formation :**

15 jours

**Public visé :**

Professionnels de l'immobilier visant des clients allophones

**Participants :**

Individuel ou groupe

**Spécialité de formation :**

Code spécialité BPF/NSF 136

**Durée :**

30-40 heures

**Rythme :**

1-4 heures/semaine  
S'adapte au stagiaire

**Format :**

À distance sur Zoom

**Tarif 2025:**

TTC/personne  
TVA non applicable

Individuel

30h : 2360 euros

Groupe

40h : 1800 euros

**Contact :**

Louise SAYERS

[louise@immoenglish.com](mailto:louise@immoenglish.com)

06 20 03 54 46

**Dernière mise à jour:**

08/01/2025

**Objectifs de la Formation**

Être capable d'exécuter les tâches suivantes en anglais :

- **Maîtriser le vocabulaire spécifique** du secteur immobilier, notamment le vocabulaire technique et juridique relatif aux différents types de biens, leurs caractéristiques, les procédures de vente et de location, ainsi que les spécificités du marché immobilier français.
- **Décrire et présenter de manière claire et concise les biens immobiliers**, en mettant en avant leurs atouts à l'écrit comme à l'oral.
- **Comprendre et répondre aux besoins des clients anglophones**, en établissant une relation de confiance, en leur proposant des solutions personnalisées et en s'adaptant aux différences culturelles.
- **Rédiger des communications professionnelles en anglais**, telles que des emails, des descriptions de biens ou des documents liés aux transactions immobilières.
- **Négocier efficacement avec les clients anglophones et les différents acteurs de la transaction immobilière** (notaires, banques, etc.), tout en tenant compte des différences culturelles.
- **Accompagner les clients tout au long du processus de vente ou de location**, en les informant sur les différentes étapes, en répondant à leurs questions et en les rassurant.
- **Utiliser des outils numériques pour communiquer et présenter des biens immobiliers**, comme les visites virtuelles, les visioconférences ou les échanges par email.
- **Parler du marché immobilier et de la réglementation en vigueur**, en mettant en évidence les spécificités françaises et internationales.

**Profil de l'intervenant :**

Louise SAYERS, formatrice de langue maternelle anglais, licenciée en langues étrangères (Université de Manchester), diplômé TEFL et TEFL Advanced Business English et ancienne gérante d'une agence immobilière en France.

# L'ANGLAIS DE L'IMMOBILIER

## Moyens pédagogiques et techniques et d'encadrement mobilisés :

- Formation avec un fort accent sur la communication professionnelle et les besoins spécifiques du secteur immobilier.
- Sessions en présentiel ou en visio avec une formatrice native, expérimentée et diplômée, en groupe ou en tête-à-tête.
- Apprentissage et mise en pratique de phrases clés adaptées aux situations professionnelles (ex. visites de biens, négociations, suivi client).
- Jeux de rôles interactifs basés sur les ressources fournies par le stagiaire (site internet, emails, documents professionnels) et des scénarios réels.
- Exercices ciblés de prononciation pour améliorer la clarté et la fluidité en anglais.
- Exploitation de textes écrits et oraux ainsi que de supports audio et vidéo adaptés au secteur immobilier (ex. vidéos de présentation de biens, dialogues client-agent).
- Programme asynchrone personnalisé avec Off2Class pour consolider les bases de la grammaire et enrichir le vocabulaire.
- Sensibilisation aux différences culturelles dans la communication internationale, spécifiques au domaine de l'immobilier.
- Évaluations régulières via simulations, exercices pratiques, et tests pour mesurer les progrès et ajuster l'apprentissage.
- Outils numériques utilisés :
  - Off2Class : consolidation grammaticale, exercices personnalisés et évaluation.
  - Quizlet : apprentissage interactif du vocabulaire immobilier.

## Modalités d'évaluation :

- Test de positionnement Off2Class avant formation
- Bilan linguistique et analyse des besoins avant formation
- Quiz à la fin de chaque module
- Test de positionnement Off2Class à la fin de la formation
- Rapport de fin de formation

## Accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Pour toute personne en situation de handicap souhaitant suivre cette formation, nous vous invitons à nous contacter afin de définir les modalités appropriées pour chaque participant.

## Informations complémentaires :

Merci de nous contacter si vous avez besoin d'informations complémentaires.

**Taux de satisfaction globale<sup>1</sup> : 9,5/10**

---

<sup>1</sup> 10 participants (en sous-traitance). Bien que la taille de l'échantillon soit limitée, les résultats obtenus témoignent de l'efficacité de la formation et de la satisfaction des apprenants.

# L'ANGLAIS DE L'IMMOBILIER

## PROGRAMME DE LA FORMATION

Module 1	Parler des différents types de biens immobiliers
Module 2	Présenter les différentes pièces d'un bien
Module 3	Parler des caractéristiques et des atouts d'un bien
Module 4	Décrire et comparer des quartiers et des villes
Module 5	Rédiger des emails professionnels
Module 6	Communiquer efficacement par téléphone
Module 7	Accueillir des clients et se présenter
Module 8	Comprendre et répondre aux besoins des clients
Module 9	Décrire le marché immobilier actuel
Module 10	Prendre un mandat de vente
Module 11	Gérer les objections des clients
Module 12	Négocier efficacement
Module 13	Parler des diagnostics immobiliers
Module 14	Expliquer le processus de vente immobilière en France
Module 15	Expliquer le rôle du notaire
Module 16	Discuter du financement et des prêts immobiliers
Module 17	Expliquer les syndicats de copropriété et leur rôle
Module 18	Parler de la location immobilière
Module 19	Expliquer les déclarations de travaux et les permis de construire
Module 20	Comprendre les attentes des acheteurs anglophones et les différences culturelles

Les contenus seront adaptés aux besoins linguistiques et professionnels des participants ainsi qu'à leur niveau.