

L'ANGLAIS DE L'IMMOBILIER + LILATE

Pré-requis :

Niveau A2 minimum

Modalités d'accès à la formation :

Inscription sur [Mon Compte Formation](#)

Délai d'accès à la formation :

15 jours

Public visé :

Professionnels de l'immobilier visant des clients anglophones

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 : 2560 euros

Groupe

40h : 2000 euros

Contact :

Louise SAYERS

louise@immoenglish.com

06 20 03 54 46

Dernière mise à jour:

08/01/2025

Objectifs de la Formation

1. **Pouvoir accueillir une personne, en anglais, en identifiant son interlocuteur et sa demande, pour assurer une prestation adaptée à son contexte professionnel et entrer en contact avec un public anglophone.**

Dans le contexte de l'immobilier : Les participants apprendront à accueillir des clients anglophones, à identifier leurs besoins spécifiques (par exemple, type de bien, budget ou préférences de localisation) et à fournir une assistance adaptée lors des visites de biens, des demandes d'informations et des négociations.

2. **Pouvoir recueillir des informations, commentaires et/ou questions exprimées en anglais, en reformulant le cas échéant, afin de favoriser l'accès d'un public anglophone à un service ou un produit.**

Dans le contexte de l'immobilier : Les participants développeront leur capacité à recueillir et comprendre les retours, questions et demandes des clients en anglais, tout en utilisant des techniques de reformulation pour garantir la clarté. Cette compétence est essentielle pour expliquer les caractéristiques des biens, répondre aux préoccupations et clarifier les détails des transactions.

3. **Etre capable de transmettre en anglais des consignes, des procédures, ou des informations recueillies auprès d'une tierce personne (collègue, collaborateur, professionnel qualifié), en utilisant des nuances dans le vocabulaire, afin de mener à bien une activité ou une mission professionnelle.**

Dans le contexte de l'immobilier : Les participants s'entraîneront à transmettre des consignes, procédures ou informations (par exemple, étapes juridiques, détails financiers ou spécifications techniques) de manière claire aux clients ou collègues. Ils apprendront à adapter leur langage et à utiliser une terminologie appropriée pour garantir précision et professionnalisme dans les transactions immobilières.

4. **Consulter des documents, présentations en anglais, assister à des réunions, conférences, afin de pouvoir identifier et exploiter les informations utiles à ses activités professionnelles, et améliorer de manière continue l'accueil et l'information d'un public anglophone.**

Dans le contexte de l'immobilier : Les participants seront formés à analyser des documents liés à l'immobilier en anglais, tels que des annonces de biens, contrats, documents juridiques et rapports de marché. Ils s'entraîneront également à identifier les informations pertinentes issues de réunions ou de présentations pour améliorer le service client et développer leur expertise professionnelle auprès de clients anglophones.

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 + LILATE

Moyens pédagogiques et techniques 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
- Test [LILATE](#)* à la fin de la formation
- Rapport de fin de formation

*Le test LILATE en anglais est une certification professionnelle enregistrée auprès de France Compétences sous le numéro RS6118 le 24/10/2022. La certification est délivrée par Lingueo, avec une date d'échéance de l'enregistrement fixée au 24/10/2025. Le test propose une évaluation de 60 minutes avec un examinateur natif, couvrant l'interaction en direct (Live Interaction), la compréhension écrite (Reading) et orale (Listening), ainsi que l'expression orale (Speaking) et écrite (Writing).

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 globale¹ : 10/10

¹ 1 seul participant. Bien que la taille de l'échantillon soit limitée à un seul participant, les résultats obtenus témoignent de l'efficacité de la formation et de la satisfaction des apprenants.

L'ANGLAIS DE L'IMMOBILIER + LILATE

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 Présentation du test LILATE

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