

L'anglais professionnel pour l'immobilier

Communiquez avec aisance et professionnalisme pour conquérir une clientèle internationale

Public visé	Agents immobiliers, conseillers en immobilier, et autres professionnels du secteur immobilier.
Durée	20, 30 ou 40 heures en cours individuels
Prérequis	<ul style="list-style-type: none">• Niveau A1 conseillé• Avoir une connexion internet et posséder une webcam• Il est recommandé de maîtriser l'environnement Windows ou Mac.
Taux de satisfaction des stagiaires	98%
Délai d'accès	Environ 3 semaines

POINTS FORTS DE LA FORMATION

Personnalisation totale :

Un programme adapté aux situations réelles du secteur immobilier, avec des jeux de rôle et des mises en situation professionnelles (visites guidées, négociations).

Impact immédiat :

Améliorez votre confiance en anglais et offrez une expérience client exceptionnelle dès les premières séances, pour fidéliser une clientèle internationale.

Flexibilité et accessibilité :

Formation ajustée à vos horaires et besoins spécifiques, avec des options en ligne, en présentiel et adaptées aux personnes en situation de handicap.

Nom du fichier : cygnusformations_tourisme_v1.1

Date de création : 10/10/2021

Modification : 10/01/2025

N° de version : 1.1

Page 1 sur 6

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Objectif global : À l'issue de la formation, les participants seront capables de communiquer efficacement en anglais dans des contextes professionnels liés au secteur immobilier, en maîtrisant les compétences linguistiques et le vocabulaire spécialisé requis.

Objectifs spécifiques :

1. Comprendre les fondamentaux de l'anglais immobilier, incluant le vocabulaire technique et les expressions clés.
2. Présenter efficacement des biens immobiliers en anglais, en utilisant un langage adapté et structuré.
3. Gérer les échanges professionnels avec des clients et partenaires anglophones (visites, négociations, rendez-vous).
4. Rédiger et répondre à des emails professionnels, courriers ou documents en anglais liés aux transactions immobilières.
5. Appliquer les bonnes pratiques pour améliorer la confiance et la fluidité à l'oral, même dans des situations complexes.

/ Comprendre

- Les points essentiels des conversations avec des clients potentiels et des partenaires en utilisant un langage clair.
- L'essentiel des discussions lors de réunions, des présentations de biens immobiliers et des échanges par email.
- Des documents et textes relatifs aux transactions immobilières, rédigés dans une langue courante.
- La description des propriétés, des attentes des clients et des aspects spécifiques des transactions.

/ Parler

- Gérer efficacement la majorité des situations professionnelles rencontrées dans les transactions immobilières, telles que les visites de biens et les négociations.
- Participer activement à une conversation lors de rendez-vous, de réunions ou de discussions téléphoniques avec des clients anglophones.
- Raconter de manière simple des expériences professionnelles, décrire des biens immobiliers et discuter des projets immobiliers.
- Expliquer clairement les raisons et les détails des transactions, ainsi que les recommandations aux clients.
- Fournir des comptes-rendus précis des visites, des négociations et des accords conclus.

Nom du fichier : cygnusformations_tourisme_v1.1

Date de création : 10/10/2021

Modification : 10/01/2025

N° de version : 1.1

Page 2 sur 6

/ Écrire

- Rédiger des messages simples et cohérents sur des sujets professionnels liés à l'immobilier.
- Décrire des propriétés, des transactions et des expériences de manière claire et concise.

CONTENU

/ Introduction et vocabulaire de base

- Présenter son profil, son poste et son entreprise.
- Présenter un produit ou un service.
- Vocabulaire de base en immobilier.
- Types de propriétés : appartement, maison, local commercial.
- Termes courants : achat, vente, location, etc.

/ Transactions immobilières

- Participer à une réunion
- Participer à une négociation
- Étapes d'une transaction : de la prospection à la vente.
- Vocabulaire financier et juridique : compromis de vente, prêt hypothécaire.
- Simulation de négociations et rédaction de contrats.

/ Communication avec les clients

- Communiquer au téléphone.
- Techniques de vente et de négociation.
- Prise de rendez-vous et discussions sur les besoins des clients.
- Accueil et présentation des biens aux clients étrangers.

/ Marketing immobilier

- Rédiger des annonces immobilières.
- Utiliser les réseaux sociaux et autres outils marketing pour promouvoir les biens.

/ Aspects juridiques et financiers

- Obligations du vendeur et de l'acheteur.

Nom du fichier : cygnusformations_tourisme_v1.1

Date de création : 10/10/2021

Modification : 10/01/2025

N° de version : 1.1

Page 3 sur 6

- Terminologie des prêts et financements.
- Compréhension des documents juridiques : actes de vente, contrats de location.

/ Immersion et simulations

- Simulation de visites de biens et de négociations.
- Jeux de rôles basés sur des cas pratiques.
- Débriefing et retour d'expérience.

VOCABULAIRE

- Types de propriétés : appartement, maison, villa, immeuble, terrain.
- Transactions immobilières : achat, vente, location, compromis de vente, acte de vente.
- Parties prenantes : acheteur, vendeur, locataire, propriétaire, notaire, avocat.
- Terminologie financière : prêt hypothécaire, taux d'intérêt, amortissement, apport personnel.
- Description de propriétés : superficie, nombre de pièces, état, rénové, à rénover.
- Aspects juridiques : clauses, conditions suspensives, garanties, diagnostics immobiliers.
- Marketing immobilier : annonce, publicité, open house, visites virtuelles, réseaux sociaux.

GRAMMAIRE

Formes verbales :

- Présent simple et continu pour décrire des biens et des actions courantes (e.g., "The house is located in a quiet area").
- Passé simple et continu pour relater des expériences et des visites (e.g., "We visited the property yesterday").
- Futur avec "will" et "going to" pour parler des actions futures et des plans (e.g., "We will schedule a visit next week").

Modalités :

- Can, could, must, need pour exprimer des capacités, des obligations, et des nécessités (e.g., "You must sign the contract by Friday").

Comparatif et superlatif :

- Pour comparer des propriétés et des options (e.g., "This apartment is more spacious than the other one").

Conditionnel :

- Pour discuter des possibilités et des scénarios hypothétiques (e.g., "If you buy this house, you will need to renovate the kitchen").

Discours rapporté :

- Pour rapporter les propos des clients et des collègues (e.g., "The client said that they are interested in the property").

Pronoms possessifs :

- Pour parler des biens appartenant aux clients et aux agents (e.g., "This is their offer on the house").

Quantifieurs :

- Pour parler de quantités et de fréquences (e.g., "There are several properties available in that area").

QUALIFICATION DES INTERVENANTS

- Formateurs spécialisés dans l'apprentissage de l'anglais justifiant d'un niveau minimum Bac+3 ou équivalent
- Au moins 2 ans d'expérience dans l'enseignement

MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Cours individuels en présentiel ou visioconférence
- Accès de 3 mois à 1 an à une plateforme de e-learning dédiée

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Test de positionnement
- Suivi formateur
- Certification TOEIC ou CLOE
- Certificat de réalisation

SANCTION DE LA FORMATION

- Certification CLOE anglais - RS6435.
- Certificateur : CCI FRANCE.
- Date d'échéance de l'enregistrement : 15-11-2026.

L'anglais professionnel pour l'immobilier				
En individuel				
Nombre d'heures	Heures en cours individuels	Accès e-learning	Certification	Prix (TTC)
20	20	3 mois	CLOE	1440 €
30	30	6 mois	CLOE	2220 €
40	40	1 an	CLOE	2700 €