

L'anglais de l'immobilier (atelier)

Cette formation vous apportera la maîtrise des savoirs clés pour communiquer en anglais avec tous les acteurs du secteur immobilier, remporter et piloter des marchés internationaux. La maîtrise de la terminologie spécifique au domaine de l'immobilier sera un atout pour dialoguer et réussir vos négociations auprès d'acheteurs, vendeurs, investisseurs du monde entier.

OBJECTIFS

- Maîtriser la terminologie spécifique au domaine de l'immobilier
- Perfectionner vos interventions avec votre clientèle anglophone
- Utiliser avec efficacité les techniques de négociation et de vente

PROGRAMME

Présenter un bien immobilier à ses clients internationaux

- Décrire un bien : état, matériaux, style, superficie, terrain, prix
- Maîtriser le vocabulaire de la construction et de la décoration
- Argumenter son discours, en face-à-face ou au téléphone
- Rédiger une annonce immobilière
- Présenter les particularités des marchés nationaux, régionaux ou locaux à des particuliers ou des investisseurs étrangers
- > Jeu de rôle : simulation d'une visite d'un bien immobilier

Réussir ses négociations immobilières en anglais

- Prendre rendez-vous avec un client, un investisseur, une entreprise
- Savoir vendre les compétences de son équipe et l'expertise de son entreprise
- Bien négocier un bail, un contrat, un mandat de vente, une transaction
- Utiliser ses compétences oratoires pour obtenir des résultats
- Communiquer avec un notaire ou un avocat
- > Mises en situation : exercices oraux à partir de cas pratiques d'entreprise

Piloter une opération immobilière

- Acquérir le vocabulaire du montage et du pilotage d'une opération immobilière
- Rédiger un compte-rendu suite à une réunion ou une visite de chantier
- Savoir lire et commenter des documents en anglais : annonce immobilière, compromis de vente, engagement de location, plans d'architecte, appels d'offre, analyses financières
- Être capable de rappeler les obligations du vendeur et de l'acheteur
- Utiliser avec efficacité les termes du droit de la construction pour agir sur le plan juridique
- > Exercices oraux avec supports audio et vidéo

Syntaxe, vocabulaire, conjugaison => Maîtrise du langage idiomatique – Acquisition du vocabulaire spécialisé : le bien immobilier, la relation commerciale, la transaction immobilière - Élocution, intonation, accent de phrase travaillés pour renforcer l'impact de ses interventions

Évaluation des acquis

- Test de connaissances et exercice oral sur le thème de la formation
- Remise du bilan personnalisé

 **1 jour**

prix par participant

480 €HT

code formation : LA21

option restauration

18 € par jour



PRESENTIEL

LES + TANIT FORMATION

- Formation en groupe de 5 personnes maximum de même niveau
- Outils interactifs de formation (jeux de rôle, mises en situation...)
- Supports audio et vidéo
- Intervenants natifs anglophones
- Remise d'un lexique sur l'anglais de l'immobilier

POUR QUI ?

- Toutes personnes travaillant dans les métiers de l'immobilier et de la maîtrise d'ouvrage

PRÉ-REQUIS

- Avoir un niveau B1 (Intermédiaire) correspondant au Cadre Européen Commun de Référence pour les Langues

SESSIONS

Paris

- 22 avr. 2025
- 21 mai 2025
- 24 juin 2025
- 23 sept. 2025
- 28 oct. 2025
- 25 nov. 2025
- 9 déc. 2025

> Remise d'un lexique sur l'Anglais de l'Immobilier

STAGE / FORMATION

BULLETIN D'INSCRIPTION

Intitulé _____
 Code _____
 Date _____ Lieu _____
 Prix HT _____ + TVA (taux en vigueur de 20%) _____ Prix TTC _____
 Nombre de repas _____ Prix total des repas _____

ENTREPRISE

Raison sociale _____
 N° SIRET _____ N° TVA _____ Effectif _____
 Adresse _____
 Tél. _____ Fax. _____

Responsable Formation

M. Mme
 Nom _____ Prénom _____
 Fonction _____ Tél.(ld) _____
 Email _____

PARTICIPANTS

M. Mme
 Nom _____ Prénom _____
 Fonction _____ Tél.(ld) _____
 Email _____

FACTURATION / FINANCEMENT

Adresse de facturation (indispensable)

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur votre facture ?

Oui Non
 Si oui, numéro _____

Le financement de votre formation passera-t-il par un OPCA ?

Oui Non

Numéro de prise en Charge _____

Adresse de votre OPCA _____

Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à Tanit Formation au premier jour de la formation, Tanit Formation se réserve le droit de facturer la totalité des frais de formation au client.

RÈGLEMENT

Ci-joint un chèque de _____ € TTC
 (à l'ordre de Tanit Formation)

Par virement à notre banque :

CIC PARIS MOGADOR
FR76 3006 6107 4100 0200 8570 337 BIC : CMCIFRPP

Nom _____

Prénom _____

Date _____

Signature et cachet de l'entreprise (obligatoire)