

## L'espagnol de l'immobilier (atelier)

Cette formation vous apportera la maîtrise des savoirs clés pour communiquer en espagnol avec tous les acteurs du secteur immobilier, remporter et piloter des marchés internationaux. La maîtrise de la terminologie spécifique au domaine de l'immobilier et de la construction 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 hispanophone
- 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 : LA27

option restauration

**18 €** par jour



NOUVEAU



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 hispanophones
- Remise d'un lexique sur l'espagnol 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. 2024
- 21 mai 2024
- 24 juin 2024
- 23 sept. 2024
- 28 oct. 2024
- 25 nov. 2024
- 9 déc. 2024

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

## STAGE / FORMATION

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

## BULLETIN D'INSCRIPTION

## 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 \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

## 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)

*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.*