

Anglais de l'immobilier : Accueillir, présenter et négocier un bien

Cours collectifs

CERTIFICATION

PRÉSENTIEL

INTER ENTREPRISE

Objectif de formation

Progresser dans l'apprentissage de la langue anglaise. En tant que professionnel de l'immobilier, vous aurez développé des compétences en compréhension et expression à l'oral et à l'écrit avec des cours à l'année pour communiquer, négocier avec une clientèle anglophone.

Programme

S'exprimer avec aisance lors des contacts avec une clientèle étrangère

Assurer un accueil physique et téléphonique, organiser un rendez-vous
Utiliser les formules de politesse (accueil, salutations, remerciements)

Commercialiser un bien immobilier

Identifier le vocabulaire spécifique à l'immobilier
Présenter l'offre immobilière locale
Identifier les attentes de l'acheteur
Présenter en détail les atouts d'un bien immobilier
Faire la visite d'un bien immobilier
Accompagner le client dans les démarches administratives et financières

Expliquer les procédures et les démarches liés à l'achat ou la vente d'un bien immobilier

Expliquer les spécificités du marché immobilier français. Détailler le processus de vente
Identifier un problème et proposer une solution, traiter une réclamation
Savoir négocier et convaincre en anglais
Négocier un mandat de vente
Signer un compromis de vente ou un bail de location

Infos pratiques

Type de formation

Formation continue

Public cible

Tout public

Durée

21 Heures dont 21 Heures en centre

Tarif(s) net de taxe

840 € par stagiaire

180 € pour accès ressources pédagogiques en ligne

180 € en supplément si certification

Adresse

Site de Lorient

21 quai des Indes,
CS 30362,

56323 Lorient

<https://www.cci-formation-bretagne.fr/morbihan>

Les points forts de la formation

- Amélioration de la communication professionnelle.
- Apprentissage ciblé et intensif : vocabulaire et expressions spécifiques à l'immobilier.

Les conditions d'admission

Prérequis

Aucun prérequis

→ **Niveau d'entrée** : Sans niveau spécifique

Modalités d'entrée

Modalités d'entrée dans l'action de formation Test de positionnement en amont pour constitution de groupe de niveau homogène sur www.oscar-cel.com

Le parcours de formation

Objectifs pédagogiques

Maîtriser le lexique en anglais de l'immobilier. Améliorer la qualité des échanges oraux et écrits concernant une transaction immobilière. Maîtriser les étapes de la conduite d'une visite ou d'une négociation immobilière en anglais.

► PRÉSENTIEL

Modalités d'évaluations

Suivi pédagogique pour évaluer votre progression

Modalités pédagogiques

Pédagogie dynamique et participative : jeux de rôles, mises en situations propres à l'environnement de l'immobilier, travail sur des cas pratiques, utilisation de supports audio, fiches de vocabulaire métier.

En savoir plus Certification professionnelle - diplôme

Date et mise à jour des informations : 03/04/2026

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet www.cci-formation-bretagne.fr

Contacts



LEMMET Emeline

emeline.lecorff-lemmet@morbihan.cci.fr

CCI Formation Morbihan - Site de Lorient - N° SIRET 13002280900011 - N° d'activité 53351000435
21 quai des Indes, CS 30362, - 56323 Lorient

Tél. : 02 97 64 04 54 - formation.continue@morbihan.cci.fr - <https://www.cci-formation-bretagne.fr/morbihan>

Les sessions



Lorient

- Nous contacter



CCI FORMATION
BRETAGNE