

PROGRAMME DE FORMATION

Anglais professionnel de l'immobilier

Objectif général de la formation

Cette formation permet aux professionnels de l'immobilier de développer leurs compétences en anglais afin d'accueillir, conseiller et accompagner une clientèle internationale tout au long d'un projet immobilier. Les participants acquièrent le vocabulaire, les expressions professionnelles et les automatismes nécessaires pour présenter un bien, organiser des visites, répondre aux questions des clients et mener des échanges commerciaux avec aisance.

Public concerné

Agents immobiliers, négociateurs, conseillers en immobilier, gestionnaires de biens, responsables d'agences immobilières et toute personne amenée à accompagner une clientèle internationale dans le cadre d'un projet d'achat, de vente ou de location.

Prérequis

Niveau A2 minimum du CECRL recommandé.

Un test de positionnement est proposé gratuitement avant l'entrée en formation afin d'adapter le contenu pédagogique aux besoins du participant.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Accueillir et qualifier des clients internationaux.
- Présenter un bien immobilier de manière claire et professionnelle.
- Décrire les caractéristiques d'un logement, d'un local commercial ou d'un terrain.
- Conduire une visite immobilière en anglais.
- Répondre aux questions fréquentes des acheteurs et locataires.
- Organiser des rendez-vous et assurer le suivi commercial.
- Communiquer efficacement par téléphone, e-mail et en face à face.
- Utiliser les principales expressions liées à la négociation et à la relation client.

Programme détaillé

Module 1 – Accueillir et qualifier les clients internationaux

- Saluer et accueillir un client.
- Identifier les besoins et attentes.
- Recueillir les informations essentielles.
- Présenter les services de l'agence.

Module 2 – Le vocabulaire essentiel de l'immobilier

- Types de biens immobiliers.
- Pièces et aménagements.
- Équipements et prestations.
- Immobilier résidentiel et professionnel.

Module 3 – Présenter un bien immobilier

- Décrire les caractéristiques d'un bien.
- Mettre en valeur les points forts.
- Présenter la surface, l'agencement et les équipements.
- Décrire l'environnement et le quartier.

Module 4 – Réaliser une visite en anglais

- Accueillir les visiteurs.
- Présenter chaque espace du bien.
- Répondre aux questions pendant la visite.
- Conclure la visite avec professionnalisme.

Module 5 – Répondre aux questions des acheteurs et locataires

- Prix et conditions financières.
- Charges et fiscalité.
- Diagnostic et état du bien.
- Informations sur le voisinage et les services.

Module 6 – Organiser les rendez-vous et assurer le suivi client

- Planifier une visite.
- Confirmer ou modifier un rendez-vous.
- Relancer un prospect.
- Communiquer efficacement après une visite.

Module 7 – Communication professionnelle et négociation

- Conversations téléphoniques professionnelles.
- Rédaction de courriels simples et efficaces.
- Présentation d'une offre.
- Phrases clés pour la négociation immobilière.

L'approche pédagogique ZeHub

La méthode ZeHub repose sur une approche pratique, bienveillante et orientée résultats. Les participants apprennent à utiliser les phrases et expressions réellement employées dans leur environnement professionnel afin de gagner rapidement en aisance et en confiance.

- Apprentissage basé sur des situations réelles du secteur immobilier.
- Travail prioritaire sur la communication orale.
- Mises en situation et jeux de rôle professionnels.
- Entraînements contextualisés aux échanges avec une clientèle internationale.
- Acquisition rapide d'outils immédiatement applicables sur le terrain.

Durée

De 15 à 30 heures selon le niveau initial du participant et les objectifs définis lors de l'analyse des besoins.

Dates

Entrées en formation possibles tout au long de l'année selon disponibilités.

Modalités et lieu de formation

- Formation en présentiel.
- Formation à distance en visioconférence.
- Formation individuelle ou en groupe.
- Possibilité d'intervention directement au sein de l'entreprise.

Modalités et délai d'accès

Après réception de la demande, un entretien d'analyse des besoins et un test de positionnement sont réalisés. L'entrée en formation peut généralement être organisée sous 15 jours, sous réserve des disponibilités.

Méthodes pédagogiques mobilisées

- Évaluation initiale du niveau.
- Apports théoriques ciblés.
- Mises en situation professionnelles.
- Jeux de rôle et simulations.
- Travail sur des documents authentiques du secteur immobilier.
- Évaluations formatives tout au long du parcours.

Moyens pédagogiques et techniques

- Supports pédagogiques numériques et exercices interactifs.
- Documents professionnels du secteur immobilier.
- Classe virtuelle sécurisée pour les formations à distance.
- Suivi individualisé du participant.

Modalités de suivi et d'évaluation

- Test de positionnement en début de formation.
- Évaluations continues durant la formation.
- Mises en situation professionnelles évaluées.
- Bilan final des acquis.

Validation des compétences

Une attestation de fin de formation est remise au participant à l'issue du parcours.

Documents remis

- Feuilles d'émargement.
- Supports pédagogiques.
- Compte-rendu de progression.
- Attestation de fin de formation.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Afin de garantir l'égalité d'accès à la formation, toute personne en situation de handicap est invitée à contacter le centre avant son inscription afin d'étudier les adaptations pédagogiques, techniques et organisationnelles susceptibles de faciliter son parcours de formation.

Le centre dispose d'un référent handicap (François Hanzel, francois@zehub.fr ou 0610716120) chargé d'accompagner les stagiaires dans l'identification de leurs besoins spécifiques et dans la mise en œuvre des solutions adaptées.

Les locaux de formation ne sont actuellement pas accessibles aux personnes à mobilité réduite (PMR). Toutefois, lorsque la situation le permet, une solution de formation à distance ou un aménagement spécifique peut être envisagé afin de favoriser l'accès à la formation dans les meilleures conditions possibles.

Intervenant

Formateur spécialisé en anglais professionnel et communication internationale disposant d'une expérience significative dans l'enseignement des langues aux professionnels.

Tarif

À partir de 1 250 € TTC.

Un devis personnalisé est établi après analyse des besoins et détermination du volume horaire.

Financements possibles

- OPCO
- FAF
- Plan de développement des compétences
- Financement entreprise
- Financement personnel

Indicateurs de résultats

- Taux de satisfaction
- Taux d'assiduité
- Taux de recommandation

Données mises à jour annuellement et consultables sur notre site internet.

Contact

ZeHub des Langues
contact@zehub.fr
www.zehub.fr