



Mise à jour : 29/01/2026

## Perfectionner son anglais de l'immobilier

Vous exercez une activité dans l'immobilier ou le notariat et vous souhaitez développer votre clientèle anglophone.

**Durée :** 20 heures

**Organisation :** en présentiel.

Possibilité d'organiser la session en distanciel synchrone

**Prérequis :** niveau intermédiaire

**Méthode pédagogique :** active, différenciée et actionnelle

**Validation des acquis :** évaluation continue et sommative

**Maximum de participants :** 5

**Tarif intra :** 2 000 € HT / groupe

### Programme détaillé

#### 1/ Accueillir les clients potentiels

- Acquérir et utiliser le vocabulaire de la vente de biens immobiliers
- Poser les bonnes questions
- Savoir répondre aux questions posées
- Renseigner par téléphone (prendre des notes, proposer un rendez-vous, ...)

#### 2/ Accompagner les clients potentiels

- Décrire un bien, un terrain, un endroit
- Expliquer le processus de vente / de location

#### 3/ Développer et conclure des ventes

- Décrire les services proposés par les notaires et les agents immobiliers
- Rédiger des annonces immobilières
- Traiter la correspondance commerciale (courriels, lettres, ...)
- Négociation entre les parties

### Prochaine session

Nous contacter

Lieu : Toulouse et sa périphérie

### Session sur-mesure possible

### Objectifs

- Savoir écouter et comprendre les besoins de clients anglophones
- Renseigner les clients potentiels par téléphone et lors de rendez-vous physiques
- Accompagner les clients potentiels tout au long du processus d'achat, de vente et de location de biens immobiliers

### Renseignements et inscription

Nicolas Weckerlin

07 68 40 08 95

nweckerlin@lesclesdelagestion.fr



les clés de la gestion  
FORMATIONS

[www.lesclesdelagestion.fr](http://www.lesclesdelagestion.fr)