LANGUES

Perfectionner son anglais de l'immobilier

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

DURÉE	TARIF	GROUPE	FORMAT
20 heures	2 000 € HT par groupe (intra)	5 participants max.	En présentiel

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

Prochaine session

Dates : nous contacter

Toulouse et sa périphérie

Session sur-mesure possible →

Modalités

PRÉREQUIS
Niveau intermédiaire

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE
Active, différenciée et actionnelle

ÉVALUATION DES ACQUIS
Évaluation continue et sommative

VALIDATION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation

Plus d'infos sur cette formation →

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