



Mise à jour : 29/01/2026

# Perfectionner son anglais de l'immobilier

## 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

**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

## 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

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

## Renseignements et inscription

Nicolas Weckerlin  
07 68 40 08 95  
[nweckerlin@lesclesdelagestion.fr](mailto:nweckerlin@lesclesdelagestion.fr)

 **les clés de la gestion**  
FORMATIONS