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

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.lesclesdeslagestion.fr

Mise à jour : 16/09/2025

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

Renseignements et inscription

Nicolas Weckerlin
07 68 40 08 95
nweckerlin@lesclesdelagestion.fr

les clés de la gestion
FORMATIONS