FORMATION PRO
ACADÉMIE
VAUCLUSE • PROVENCE
CCI VAUCLUSE

FICHE FORMATION
LANGUES

Anglais professionnel de l'immobilier

Pouvoir communiquer aisément avec sa clientèle étrangère en utilisant le lexique usuel en anglais de l'immobilier.

DATE	DURÉE	EFFECTIF	TARIF
A la demande - nous consulter	**7 demi-journées** 9h–12h	**3 à 6 stagiaires**	**735 €** net par personne

LIEU
En centre • en entreprise ou à distance (nous consulter)

FINANCEMENT
Plan de Développement des Compétences • Personnel • Éligible CPF

PRÉ-REQUIS
Avoir un niveau A2 : testez votre niveau

L'attestation de formation remise à l'issue de cette formation est prise en compte pour le renouvellement de votre carte professionnelle. TVA non applicable, article 293 B du Code général des impôts.

PUBLIC CONCERNÉ

Agent immobilier, salarié ou responsable d'agence immobilière, marchand de biens, négociateur immobilier

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Communiquer aisément avec sa clientèle étrangère en utilisant le lexique usuel en anglais de l'immobilier.
- Maîtriser le langage des contrats et des négociations (rédaction et compréhension de contrats, d'annonces immobilières...)
- Maîtriser sa présentation professionnelle (soi, ses biens en vente ou en location, son agence...)
- S'exprimer en anglais avec plus d'aisance, de précision et d'assurance.
- Développer sa force de persuasion en anglais dans le contexte professionnel.

CONTENU

01 Évaluation du niveau d'anglais

02 Définition des objectifs particuliers de la formation

03 Acquisition de vocabulaire spécialisé

04 Le bien immobilier : description d'un bien, état d'un bien (styles, matériaux, superficies.), description d'un environnement (commerces, transports, écoles...), description d'un terrain

05 La relation commerciale : prise de rendez-vous, indications et direction, commission et mandat

06 La transaction immobilière : obligations du vendeur et de l'acheteur, le contexte juridique, le notaire, le financement

07 Mises en situation et pratique métier

08 Prendre rendez-vous avec un vendeur, avec un acheteur

09 Négocier un mandat de vente

10 Présenter un bien

11 Négocier un bien, signer un compromis de vente ou un engagement de location

12 Communiquer avec un notaire ou un avocat

MODALITÉS & DÉLAIS D'ACCÈS

Inscription possible jusqu'à 48 heures ouvrées avant la date de début de formation.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour toute question concernant une situation de handicap, quelle qu'elle soit, afin d'évaluer et anticiper les aménagements nécessaires à votre participation ou vous orienter le cas échéant vers les organismes appropriés, merci de prendre contact avec Philippe Mosnier à l'adresse pmosnier@vaucluse.cci.fr

MOYENS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Nos salles disposent d'une connexion Wifi. Elles sont équipées de mobiliers, tableau, vidéo projecteurs, paperboard, deux d'entre elles sont des salles informatiques avec des PC faisant l'objet de maintenances et mises à jour régulières au niveau du matériel et des logiciels. La taille de ces salles est adaptée à l'effectif accueilli que nous limitons volontairement pour permettre une réponse personnalisée aux attentes de chacun.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Face à face avec un formateur de langue anglaise

Jeux de rôles

Classe inversée et pédagogie différenciée.

Utilisation de supports variés (article de presse, photographie, annonces...)

La classe inversée et la pédagogie différenciée.

Utilisation d'extrait de la presse hebdomadaire anglophone.

Évaluation des acquis, formative et sommative.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Fiche d'émargement par demi-journée co-signée par chaque stagiaire et l'intervenant(e).
- Questionnaire d'appréciation individuel complété par chaque stagiaire à l'issue de la formation.
- Auto positionnement à l'entrée et à la fin de la formation pour mesurer l'évolution des connaissances.
- Évaluation formative réalisée tout au long de la formation.
- Attestation de formation remise à chaque stagiaire à l'issue de la session mentionnant le résultat de l'évaluation des compétences acquises.

INTERVENANT

ÉRIC CRAFER-MILLIET • Né à Londres, de langue maternelle anglaise, Eric a vécu plusieurs années d'expériences professionnelles à New York puis au Canada dans le secteur de l'aide sociale internationale. De retour à Paris il travaille toujours dans un contexte international, dans l'événementiel et dans la production musicale. Souhaitant de nouveaux défis, il obtient son diplôme d'enseignement d'anglais langue étrangère à l'Université Rutgers, New Jersey, USA en 2004. Eric a depuis formé des apprenants en entreprise dans des secteurs très diversifiés ainsi que dans l'éducation supérieure. Au-delà de la transmission de l'anglais et des différences cultuelles, pour Eric ce sont la confiance en soi, la motivation, et surtout le plaisir d'apprendre qui constituent les clés qui permettent à chacun d'acquérir des résultats durables.

ENCADREMENT

AUDREY DUJON • 04 90 23 77 04

SATISFACTION

100 % de réponses à l'enquête de satisfaction.

98 % de nos clients ont été satisfaits de cette formation au 31 décembre 2024.

NOTRE CENTRE

Formation continue CCI Vaucluse
Campus – BP 20660
84032 Avignon Cedex 3
04 90 23 77 01

INSCRIPTION

Formulaire en ligne sur la page de la formation :
campus.vaucluse.cci.fr › Langues

Contact : 04 90 23 77 01