OLIMA GROUP
FORMATION · CONSEIL · ACCOMPAGNEMENT

FORMATIONS EN LANGUES

Anglais de l'immobilier (Transactions, location, visite, négociation)

Communiquer en anglais pour présenter des biens, négocier avec des clients ou investisseurs internationaux et expliquer les démarches administratives.

DURÉE **De 7 h à 35 h selon votre besoin**	MODALITÉ **Présentiel, intra-entreprise**	LIEU **Dans vos locaux**
EFFECTIF **1 à 12 stagiaires**	HORAIRES **9h – 12h30 / 13h30 – 17h**	TARIF **Inter : 490 € HT par participant et par jour · Intra : sur devis**

1 Objectifs pédagogiques

Objectif général : communiquer en anglais pour présenter des biens, négocier avec des clients ou investisseurs internationaux et expliquer les démarches administratives.

2 Public visé et prérequis

Public : Dirigeants, salariés et indépendants exerçant dans le secteur « Immobilier ».

Prérequis : Aucun. Un test de positionnement est réalisé avant la formation.

3 Contenu de la formation

Module 1 — Communication professionnelle de base

- Présentation de soi et de l'agence
- Accueil téléphonique et physique
- Nombres, surfaces, prix et dates
- Prise de rendez-vous
- Prononciation et compréhension orale

Module 2 — Vocabulaire de l'immobilier

- Types de biens, pièces, équipements et état
- Vocabulaire de la transaction et de la location
- Description d'un quartier et de ses services
- Termes du financement et des frais
- Différences entre marchés immobiliers français et anglo-saxons

Module 3 — Visites et présentation de biens

- Conduite d'une visite en anglais
- Mise en valeur des atouts du bien
- Réponses aux questions sur les charges et la copropriété

- Explication des démarches d'achat en France
- Rédaction d'une annonce en anglais

Module 4 — Négociation et suivi des dossiers

- Présentation et négociation d'une offre
- Explication de l'avant-contrat et du rôle du notaire
- Échanges écrits avec investisseurs et locataires
- Explication d'un bail et d'un état des lieux
- Gestion d'une réclamation

Module 5 — Mises en situation

- Jeu de rôle : visite d'un appartement avec un acquéreur étranger
- Jeu de rôle : négociation avec un investisseur
- Jeu de rôle : signature d'un bail avec un locataire anglophone
- Évaluation des acquis à l'oral et à l'écrit

4 Méthodes et moyens pédagogiques

- Apports théoriques illustrés par des exemples concrets
- Études de cas pratiques issues de situations réelles
- Mises en situation et jeux de rôle
- Exercices individuels et en sous-groupes
- Remise de fiches-outils opérationnelles

5 Modalités d'évaluation

- Avant la formation : questionnaire d'analyse des besoins et test de positionnement
- Pendant : quiz de validation des acquis et évaluation des mises en pratique
- En fin de formation : test d'évaluation des acquis et questionnaire de satisfaction
- À froid : questionnaire de mise en application 2 à 3 mois après la formation
- Remise d'une attestation de fin de formation et d'un certificat de réalisation

6 Accessibilité

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Merci de nous signaler, avant l'inscription, tout besoin d'adaptation (matériel, logistique, rythme) : notre référent handicap étudie avec vous les solutions possibles.

Référent handicap : Olivia MARCIANO — contact@olimagroup.fr

7 Profil du formateur

Formateur expert du domaine, disposant d'une expérience professionnelle confirmée et de compétences pédagogiques en formation d'adultes. CV transmis sur demande.

8 Modalités et délais d’accès

Formation accessible sous 7 jours ouvrés minimum après l'analyse du besoin et la signature de la convention, sous réserve de l'accord de prise en charge de votre OPCO.

9 Indicateurs de résultats

Taux de satisfaction global 2026 : 98 % — 1 226 stagiaires formés, 9 780 heures de formation dispensées.
Programme mis à jour le 05/10/2026.

Inscription et devis
Olivia MARCIANO · 01 89 62 90 08 · 06 27 22 00 30
contact@olimagroup.fr · olimagroup.fr

Prise en charge possible par l’OPCO de votre entreprise selon ses critères.
Programme adaptable à vos besoins après analyse préalable.