

Parler et écrire en anglais professionnel immobilier

PUBLIC VISE / PRÉREQUIS

Tout professionnel de l'immobilier ayant des connaissances générales en anglais.

OBJECTIFS

- Savoir parler et écrire efficacement en anglais professionnel immobilier
- Pouvoir mener une transaction immobilière en anglais avec des clients étrangers

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Formation théorique, étude de cas concrets et échanges avec le formateur dans une salle confortable (6 à 10 personnes)
- Support de formation en projection vidéo et/ou papier
- Questionnaire d'évaluation sur le déroulement de la formation et remise d'une attestation individuelle de formation

FORMATEUR

Bernard SCHMIT
Enseignant BTS Professions Immobilières
B.S.B.A., M.B.A. University of Miami

MODALITÉS

Date :	19 avril 2018 9h30 à 13h
Lieu :	2 rue Thomas Edison 67450 Mundolsheim salle au 1^{er} étage
Durée :	3h30
Tarif :	95 € HT soit 114 € TTC
Inscriptions :	www.cfaimmo.fr

PROGRAMME

Introduction, icebreaker

- ▷ Stéréotypes, mythes et généralisations. Exemples.
- ▷ Pourquoi?
- ▷ Mise en garde

I. Différences interculturelles

- a) Définition de Geert Hofstede
- b) Les modèles de l'iceberg et de l'oignon
- c) Les différentes dimensions interculturelles
- d) Les différentes étapes de l'adaptation culturelle
- e) Différents styles de communication verbale et non verbale
- f) Étude de cas

II. Introduction au vocabulaire immobilier professionnel anglais et aux expressions idiomatiques essentielles, real estate vocabulary build-up

- a) Vocabulaire général de l'immobilier, survey & practice
- b) Vocabulaire spécifique de l'immobilier résidentiel, survey & practice
- c) Faire suite à une demande écrite, exercice pratique
- d) Exercice pratique : conversation téléphonique, "Practice makes for perfection"
- e) Exercice pratique : rencontre initiale, "Dos and Don'ts, first impressions last!"

III. Négociation, conclusion de la transaction et suivi du client, Closing the deal and following up.

- a) Présentation du bien
- b) Différents styles de négociation. Exercice pratique
- c) Questions & réponses : Faire face aux objections, Q&A, overcoming objections. Exercice pratique.
- d) Conclure la transaction, "Closing the deal"