

## Programme général de formation

### *Anglais spécialité métier : l'immobilier*



#### Prérequis

Pour les parcours CPF, un niveau A1 minimum est recommandé.

Pour les formations en entreprise, le niveau est évalué lors du positionnement.

Chaque parcours débute par une analyse des besoins et un test de niveau, permettant de proposer un programme personnalisé, adapté aux objectifs du participant.

#### Objectifs pédagogiques

Cette formation s'adresse aux professionnels de l'immobilier souhaitant gagner en aisance et en efficacité en anglais dans leur activité quotidienne.

Elle permet de communiquer avec plus de fluidité avec une clientèle internationale, de valoriser des biens immobiliers et de renforcer l'impact de ses échanges professionnels.

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Échanger avec des interlocuteurs en anglais dans un contexte professionnel
- Présenter un bien immobilier et en valoriser les caractéristiques
- Comprendre des interlocuteurs dans des situations variées
- Utiliser un vocabulaire adapté au secteur immobilier

La progression est adaptée au rythme et aux objectifs du participant.

Notre équipe de formateurs de langue maternelle, diplômés, pédagogues et motivants, privilégie l'entraînement à l'oral et les exercices pratiques et ludiques. Les thèmes de grammaire et de vocabulaire sont présentés de façon pertinente au métier du participant.

#### Public visé

Tous publics – professionnels de l'immobilier ou en lien avec le secteur

#### Durée

Des modules de 10 à 60 heures selon le positionnement

#### Modalités

La formation est proposée en individuel, en visioconférence ou en présentiel, selon les préférences du participant.

Un parcours e-learning peut compléter les séances afin de renforcer les acquis entre les cours.

Les entrées et sorties sont possibles tout au long de l'année.

#### Contenu de la formation

Le contenu est défini à partir du positionnement initial et évolue tout au long du parcours afin de rester en adéquation avec les besoins du participant.

##### *Communication professionnelle*

Le participant développe sa capacité à interagir en anglais dans des situations variées : échanges en face à face, réunions, appels ou visioconférences.

Il apprend à se présenter, à présenter son entreprise et son activité, à participer à des discussions professionnelles et à développer son aisance dans les échanges informels.

##### *Anglais du métier : immobilier*

La formation cible les situations concrètes du secteur immobilier. Le participant apprend à présenter un bien et son environnement, à rédiger des descriptions, à mener des visites et à échanger avec des clients ou partenaires internationaux.

Il développe également sa capacité à négocier, à valoriser un bien et à communiquer sur les aspects commerciaux et administratifs liés à son activité.

## Approche pédagogique

La formation privilégie une approche communicative et concrète, centrée sur les besoins du participant. Une place importante est accordée à l'expression orale et aux mises en situation. Le vocabulaire et la grammaire sont travaillés en lien direct avec l'activité professionnelle, à partir de situations réelles. Les séances alternent échanges, mises en situation, jeux de rôle et exercices pratiques, afin de favoriser une utilisation naturelle et efficace de la langue. Des supports variés (documents authentiques, supports pédagogiques, e-learning) viennent compléter l'apprentissage.

## Encadrement et accompagnement

Un formateur dédié accompagne le participant tout au long de la formation. Un suivi régulier permet d'ajuster le contenu et de garantir une progression cohérente. En cas de recours au e-learning, un accompagnement et une assistance technique sont proposés.

## Évaluation et validation

Un positionnement initial permet de définir les objectifs et le programme. Les progrès sont évalués tout au long de la formation à travers des exercices, des mises en situation et des échanges. Le suivi de l'assiduité est assuré (feuilles d'émargement, relevés de connexion). La validation des acquis peut prendre la forme d'un test interne ou d'une certification, choisie en fonction du projet du participant.

## Financement et tarifs

Dans le cadre du CPF, les tarifs sont définis pour chaque action de formation. Pour les autres financements, un devis personnalisé est proposé.

## Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nous accordons une attention particulière à l'accueil des personnes en situation de handicap. Des aménagements peuvent être proposés en fonction de vos besoins, après étude de votre demande lors de l'inscription.

*Référente* pour tout renseignement sur l'aménagement et l'orientation des personnes en situation de handicap :

Kate Roussel, gérante de l'organisme de formation  
06 12 84 12 03

[Kate.roussel@fluencyformation.com](mailto:Kate.roussel@fluencyformation.com)

## Modalités et délais d'accès

Après un échange et un test de positionnement, un programme personnalisé est proposé. Pour un financement CPF, l'inscription s'effectue via la plateforme Mon Compte Formation. Pour les autres financements, un accompagnement est proposé dans les démarches. L'entrée en formation respecte un délai de rétractation de 14 jours ouvrés.

## Contact

Kate Roussel, gérante de l'organisme de formation  
06 12 84 12 03  
[Kate.roussel@fluencyformation.com](mailto:Kate.roussel@fluencyformation.com)



**Prenez contact avec nous :**

- Test de niveau
- Analyse de besoins
- Conseils sur votre programme
- Informations sur le test
- Contenu personnalisé

[Kate.roussel@fluencyformation.com](mailto:Kate.roussel@fluencyformation.com)

Tél : 06 12 84 12 03

