

Communiquer en langue étrangère dans le secteur immobilier - Cours individuels en anglais, allemand, espagnol, italien

[Allemand](#) [Anglais](#) [Espagnol](#) [Italien](#)

Villes : **Strasbourg, Colmar, Mulhouse**

Accompagnez efficacement vos clients étrangers dans leurs projets immobiliers en développant vos compétences linguistiques et interculturelles.

En présentiel ou
à distance



Accessible



CPF

Tarif Inter : **Nous consulter**

Mise à jour le 5 décembre 2025

Vous travaillez dans l'immobilier et devez accueillir, informer ou conseiller des clients internationaux ?

Cette formation sur mesure vous permettra de développer un vocabulaire professionnel adapté à toutes les étapes de la transaction immobilière.

Le CEL Alsace, votre partenaire expert pour développer vos compétences professionnelles en langues étrangères.

Objectifs de la formation

- Accueillir et renseigner des clients internationaux avec aisance et professionnalisme
- Présenter des biens immobiliers à l'oral et à l'écrit de façon convaincante
- Conduire des visites et négociations en anglais / allemand / espagnol / italien
- Comprendre et expliquer les documents liés aux transactions immobilières
- Utiliser le vocabulaire spécifique du secteur immobilier

Les points forts de la formation ?

- Formation 100 % personnalisée adaptée à vos missions et au type de clientèle étrangère
- Flexibilité totale : dates, durée, rythme selon vos disponibilités
- Focus sur les situations concrètes du quotidien immobilier
- Ressources complémentaires accessibles en ligne

A qui s'adresse la formation ?

Public

- Agents immobiliers, négociateurs, responsables d'agence, assistants commerciaux, gestionnaires locatifs ou syndic en contact avec une clientèle internationale

Pré-requis

- Réaliser un test de positionnement

Programme de la formation

1. Communiquer avec des clients internationaux

- Identifier et utiliser les expressions clés pour accueillir un client en présentiel ou au téléphone
- Reformuler et clarifier les besoins exprimés par le client
- Adapter son langage pour instaurer un climat de confiance

En fonction de la ou les mission(s) visée(s) par le stagiaire et du niveau évalué, les objectifs suivants seront adaptés pour le reste du contenu du parcours :

2. Présenter efficacement un bien immobilier en anglais / allemand / espagnol / italien

- Décrire un bien à l'oral et à l'écrit en mobilisant un lexique précis (surface, agencement, environnement)
- Guider un client lors d'une visite en structurant son discours
- Mettre en avant les avantages d'un logement en fonction du profil du client
- Répondre à des questions détaillées sur les caractéristiques du bien

3. Comprendre et expliquer les éléments d'une transaction immobilière

- Utiliser le vocabulaire spécifique des contrats de vente et de location
- Comprendre et expliquer les éléments d'un contrat de location ou de vente
- Expliquer les principales étapes d'une transaction à un client international

4. Conduire une négociation et répondre aux objections en langue étrangère

- Présenter une offre ou une condition
- Répondre à une objection de manière constructive
- Conclure un accord et reformuler les termes clés de façon claire

Modalités de la formation

Modalités pédagogiques

Cours individuels
Approche communicative
Participation active du stagiaire
Mises en situations

Organisation

Formation en présentiel ou à distance
Planning sur mesure selon vos disponibilités

Évaluation des connaissances

Mise en situation et/ou tests

Validation de la formation

Profil linguistique personnalisé
Attestation de suivi de formation
Certification CLOE en option

Financement

Cette formation peut être financée par votre CPF :

[Accédez à votre compte de formation](#)

Chiffres clés

93 %

de recommandation en 2024

90.5 %

de satisfaction en 2024

7266

nombre de stagiaires en 2024