

# 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

### Organisation

Cours individuels  
Approche communicative  
Participation active du stagiaire  
Mises en situations

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

## Liens pour le financement

Cette formation peut être financée par votre CPF :

[Accédez à votre compte de formation](#)

## Chiffres clés

**2051**

**stagiaires formés**  
en 2025

**90.5 %**

**de satisfaction**  
en 2025

**89 %**

**de recommandation**  
en 2025