

Dossier de présentation - Immobilier 2022

LfEX
REAL ESTATE
ENGLISH

Votre interlocuteur dédié

James Haillot O'Connor
james@lfex.fr
01 88 88 02 86
07 63 64 54 09

Le mot du directeur
James Haillot O'Connor



“ La maîtrise de l’anglais est une première étape obligatoire pour capter une clientèle internationale ”

Parler en anglais est généralement vecteur de stress pour de nombreux agents immobiliers francophones qui ont peu eu l’occasion de s’y exercer régulièrement. Bien entendu, les failles dans notre système éducatif sont nombreuses et l’accent est mis principalement sur l’écrit, ce qui n’est d’aucune aide lorsqu’il s’agit de répondre au téléphone à un client anglophone. Les agents immobiliers et professionnels de l’immobilier en général, sont très sollicités et n’ont que peu de temps à consacrer à leur formation en anglais qui, compte tenu des conséquences économiques qu’une mauvaise maîtrise de l’anglais peut entraîner, devrait pourtant être une priorité.

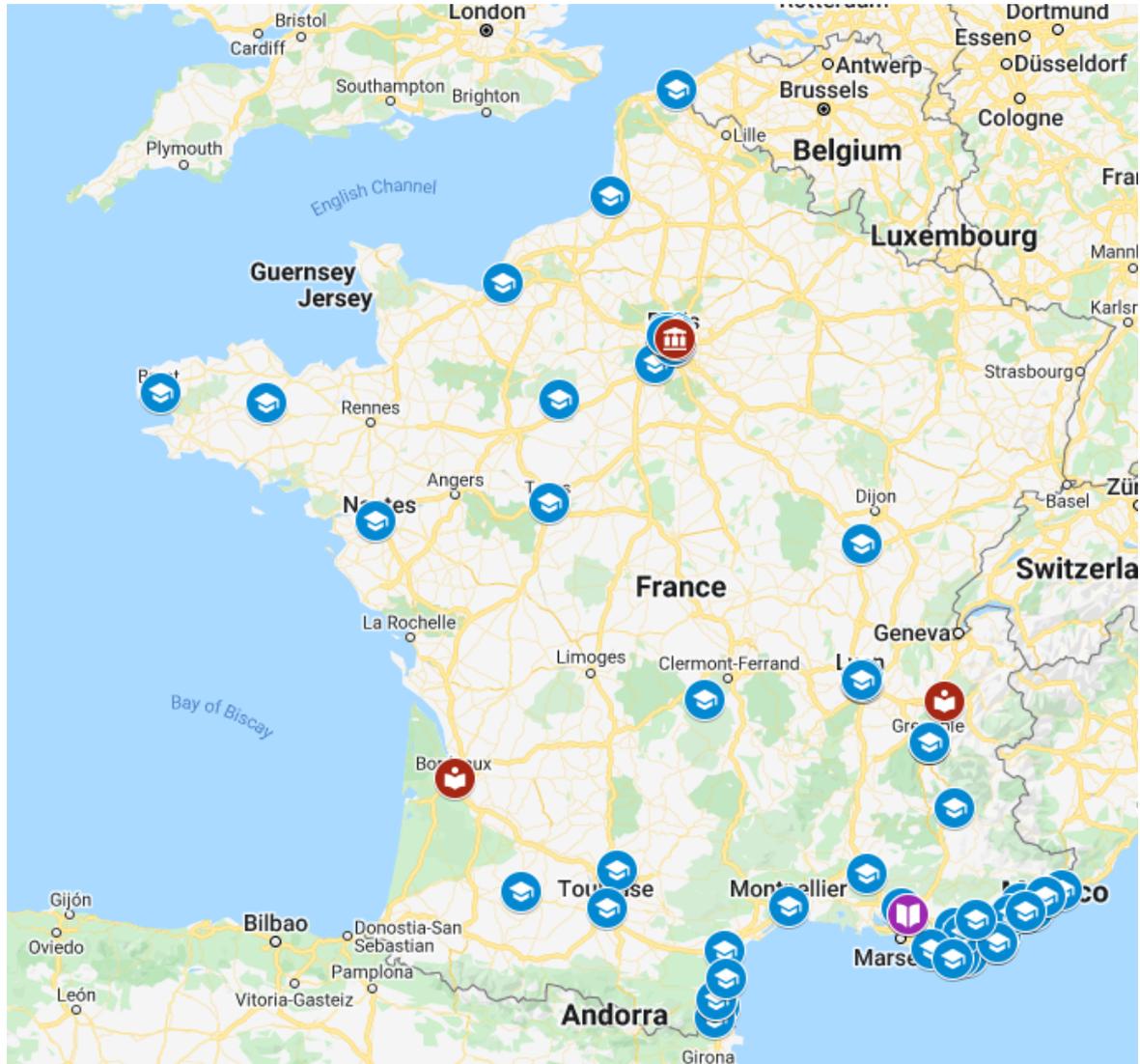
La communication avec la clientèle internationale est souvent une source d’inconfort pour les agents immobiliers. Les Britanniques sont d’ailleurs les étrangers non-résidents les plus nombreux dans notre pays. Il est donc primordial de se réconcilier avec la langue de Shakespeare pour capter cette clientèle dans la grande majorité des régions françaises.

Ainsi, l’apprentissage de l’anglais lui permet de construire une relation de confiance avec son client et ainsi d’être dans une démarche de fidélisation de sa clientèle. Une communication plus fluide entre le client et son notaire permet aux parties de mieux se comprendre. Le client étranger accordera ainsi plus de confiance à son notaire et aura plus tendance à revenir vers lui pour un prochain besoin ou à le recommander dans son entourage.

La maîtrise de l’anglais est une première étape obligatoire pour capter une clientèle internationale. Cependant, il s’agira aussi pour l’agent immobilier de connaître la culture des affaires de sa clientèle internationale. En effet, les clients étrangers ont une expérience différente de la notion de service telle qu’elle serait perçue par un Français. Il ajoute : “Les anglo-saxons notamment veulent être accompagnés et pas seulement recevoir l’acte. Cela implique que l’agent immobilier doit, en plus de ses missions habituelles, expliquer à ses clients des concepts dont il ne maîtrise pas forcément la terminologie, car ceux-ci peuvent sortir du champ purement juridique. Certains clients voudraient qu’on leur explique le système français de manière approfondie, et notre capacité à mobiliser les termes appropriés en anglais notamment, nous permettra de développer une relation suivie avec cette clientèle particulière.”

Fort de ces constats, notre société a développé une méthodologie d’apprentissage qui permet à nos clients agents immobiliers de développer leur capacité à communiquer en anglais avec une clientèle internationale.

Présence



Certification et habilitation



Les programmes d'anglais professionnel appliqué à l'immobilier



Formation individuelle en Anglais professionnel

Nos formations sont réalisées en visio-conférence à un rythme fixe adapté à votre vie professionnelle.



36 heures pour atteindre vos objectifs

Coaching linguistique et culturel en anglais professionnel pour développer une clientèle internationale.



Des enseignants qualifiés

Nos enseignants sont diplômés en anglais des affaires et professionnel et sont natifs de pays anglophone. Ils sauront vous inspirer pour atteindre vos objectifs.

Formule - 36h

Module 1 : Remise à niveau et approfondissement de l'anglais général

Grammaire, conjugaison, vocabulaire (adaptés en fonction du niveau du stagiaire).

Module 2 : Terminologie juridique appliquée à l'immobilier

- Le droit immobilier (les différents types de biens et la législation les concernant)
- La construction (les différents types de construction : résidentielle, commerciale, travaux publics, institutionnelle)
- La présentation d'un bien (les pièces, les éléments techniques liés à la présentation d'un bien)

Module 3 : Technique orale

Technique de communication : réaliser la visite d'un bien en anglais, entretenir une discussion en anglais générale, règles de politesse à l'oral, présenter les points de droit français à des clients étrangers de manière précise, concise et éclairante ; entretenir une relation professionnelle avec des clients étrangers.

Module 4 : Actualité juridique de l'immobilier

Ressources au format vidéo ou podcast parlant de l'actualité du secteur de l'immobilier en anglais permettant de s'informer et de développer sa culture générale.

Moyens techniques et pédagogiques



Un suivi de formation optimal

Durant toute la durée de la formation, le stagiaire a un formateur attitré ce qui garantit la cohérence des enseignements et un suivi optimal. Le calendrier de formation est arrêté en amont pour permettre une meilleure adaptation aux contraintes professionnelles. Nous offrons la possibilité de reporter 3 séances sans frais en cas d'imprévu.



L'application Quizlet

Elle permet aux stagiaires de travailler le vocabulaire de l'immobilier et général de l'anglais en dehors des heures de formation. Des quiz sont produits par notre équipe pédagogique et permettent aux stagiaires de progresser durant tout au long de leur formation.



Google Classroom

La plateforme Google Classroom

Cette plateforme individuelle à chaque stagiaire, rassemble tous les documents utilisés durant les séances. Les formateurs y écrivent un résumé de la séance qui vient d'être réalisée et déposent toutes les ressources nécessaires à l'approfondissement des séances.



Notre colis de ressources pédagogiques

Notre librairie partenaire Book In Bar, située à Aix-en-Provence, prépare et envoie les colis contenant les ressources pédagogiques en amont de chaque nouvelle formation.



Test Bright de langue

Nous réalisons un test Bright en début et en fin de chaque formation afin de s'assurer de la progression du stagiaire et de pouvoir attester de celle-ci via un indice de progression donné par l'organisme Bright Language.



Le groupe LfEX Alumni

Pour permettre aux stagiaires de continuer à pratiquer leur anglais à la fin de leur formation, nous avons créé LfEX Alumni. Dans ce groupe, notre équipe pédagogique fournit aux anciens stagiaires des documents leur permettant de maintenir leur niveau en langue via des exercices à réaliser et des ressources à découvrir.

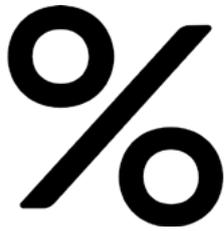
Financements



FONDS INTERPROFESSIONNEL DE FORMATION
DES PROFESSIONNELS LIBÉRAUX



Solutions entreprises



**10% de réduction dès 5
collaborateurs inscrits**

A partir de 5 collaborateurs
inscrits nous appliquons une
réduction de 10%.



Le rapport mensuel

Tous les mois, nous en-
voyons au responsable des
formations un rapport sur
l'avancée des formations.



Un interlocuteur dédié

Tout au long de votre for-
mation, gardez le même in-
terlocuteur pour assurer un
suivi optimal de votre dos-
sier de formation.

Recommandations clients



Pierlin Angeli

3 avis



★★★★★ il y a 5 jours **NOUVEAU**

Cormac est un très bon enseignant. Très bonne formation merci!

Visité en avril

J'aime



Marc VALLAT

6 avis



★★★★★ il y a une semaine **NOUVEAU**

Cours très à propos avec des formateurs à l'écoute et attentif à mes demandes, merci encore

Visité en mars

J'aime



Prisca R-B

1 avis



★★★★★ il y a un mois

Très bonne expérience pour parfaire son anglais juridique. Les cours de Legal English de Lucy étaient parfaits et Lucy a été très agréable, pédagogue et compétente

Visité en février

J'aime



maryline Le Mouellic

4 avis



★★★★★ il y a 2 mois

(Traduit par Google) Expérience incroyable, grâce à Tanesha et au centre de formation. Je me suis beaucoup amélioré, c'est sûr, et j'ai aussi gagné en confiance en moi, ce qui est essentiel, je pense. Donc, je recommanderais fortement aux étudiants/travailleurs de suivre ces cours avec Languages for Lawyers et surtout, en ce qui me concerne, avec Tanesha. Merci à l'équipe.

LfEX Knowledge

LfEX Knowledge est le blog développé par notre société pour informer nos clients sur des thématiques connexes à l'anglais professionnel. Nous y publions des articles sur les thèmes suivants : interview avec des professionnels reconnus du monde juridique et de l'immobilier, des fiches pratiques et sur l'actualité internationale. Nous vous proposons la lecture de notre dernier article :

Entretien avec Cécile Ménard, Présidente de la Chambre des Notaires du Var

“Un notaire qui parle anglais se verra recommandé facilement auprès de la communauté des clients anglophones”. Entretien avec Cécile Ménard, Présidente de la Chambre des Notaires du Var – Mars 2022

Pour célébrer la troisième année du partenariat que nous avons conclu avec la Chambre des Notaires du Var, LfEX est allé à la rencontre de sa présidente Me Cécile Ménard. Depuis 2019 LfEX a formé 21 notaires du département du Var à l'anglais juridique appliqué au notariat grâce à l'engagement de la Chambre dans la sensibilisation des acteurs du notariat à l'apprentissage de l'anglais.

- James Haillot – O'Connor (LfEX)

Pourquoi maîtriser l'anglais est un enjeu important pour les notaires ?

- Cécile Ménard, Présidente de la Chambre des Notaires du Var

Nous avons de nombreux clients anglophones qui après une période d'absence suite au Covid, semblent revenir. Aujourd'hui, nous avons un peu de recul sur le Brexit. Ce qui semble être la fin du Covid et la fin de l'onde de choc du Brexit crée une situation favorable au retour des Britanniques sur notre territoire. Les autres clients étrangers, qui utilisent l'anglais comme langue de communication (Allemands, Hollandais, Scandinaves...), eux, ne sont jamais partis. J'ai de plus en plus de dossiers avec des clients anglophones qui après les confinements successifs cherchent à acquérir un bien immobilier proche de la nature. Il ne faut pas oublier que les clients étrangers, notamment les anglo-saxons, sont très proches de leur communauté et se recommandent entre eux les bons plans de la région. Un notaire qui parle anglais se verra recommandé facilement auprès de la communauté des clients anglophones. Au fond ce qui est particulièrement important c'est que le notaire ait un niveau d'anglais suffisant pour créer un lien avec son client anglophone pour créer une véritable relation. Pour le reste, l'appel à un traducteur assermenté reste l'obligation. Je pense que les notaires devraient percevoir la formation en anglais de leurs collaborateurs comme un investissement, une forme de business-development indirect.

Comment favoriser l'apprentissage de l'anglais auprès des notaires ?

Les notaires ont peu de temps et sont souvent saturés de demandes. Il y'a aussi une forme d'injonction à la rapidité qui semble émaner de tous côtés. C'est difficile pour eux de trouver le temps d'apprendre une langue étrangère dans ce contexte. L'apprentissage de l'anglais prend du temps et demande de l'effort, de la régularité. C'est chronophage. Pour autant c'est particulièrement important. Alors que faire ? Je dirais à mes consoeurs et à mes confrères de former leurs équipes, si eux même n'ont pas le temps de se former à l'anglais. Le coût de la formation sera rapidement remboursé par le fait que des clients étrangers arrivent à l'étude. De plus, il existe de nombreux systèmes de prise en charge du coût des formations, notamment via le FIFPL et MonCompteFormation.



LfEX
REAL ESTATE
ENGLISH

Votre interlocuteur dédié

James Haillot O'Connor
james@lfex.fr
01 88 88 02 86
07 63 64 54 09