



## Objectifs

- Maîtriser le lexique en allemand de l'immobilier
- Améliorer la qualité des échanges oraux et écrits concernant une transaction immobilière
- Maîtriser les étapes de la conduite d'une visite ou d'une négociation immobilière en allemand

## Programme

### S'exprimer avec aisance lors des contacts avec une clientèle étrangère :

- Assurer un accueil physique et téléphonique, organiser un rendez-vous
- Utiliser les formules de politesse (accueil, salutations, remerciements)

### Commercialiser un bien immobilier :

- Identifier le vocabulaire spécifique à l'immobilier
- Présenter l'offre immobilière locale
- Identifier les attentes de l'acheteur
- Présenter en détail les atouts d'un bien immobilier
- Faire la visite d'un bien immobilier
- Accompagner le client dans les démarches administratives et financières

### Expliquer les procédures et les démarches liés à l'achat ou la vente d'un bien immobilier

- Expliquer les spécificités du marché immobilier français.
- Détailler le processus de vente
- Identifier un problème et proposer une solution, traiter une réclamation
- Savoir négocier et convaincre en allemand
- Négocier un mandat de vente
- Signer un compromis de vente ou un bail de location

### PASSAGE DE LA CERTIFICATION BRIGHT :

Le passage de l'examen Bright vous permettra de mesurer votre niveau sur la base d'un standard international. L'examen Bright mesure le niveau d'allemand dans un contexte professionnel. Le résultat va de 1 à 5 et s'aligne sur les niveaux européens du CECRL (Cadre Européen Commun de Référence pour les Langues).

- Connaissances grammaticales et lexicales (vocabulaire courant, expressions idiomatiques) : identifier et comprendre les principales structures grammaticales et lexicales de la langue et savoir les interpréter dans un contexte afin d'être capable de les utiliser de manière appropriée.
- Compréhension audio-orale : compréhension générale de l'oral, compréhension d'un dialogue, comprendre une interaction entre locuteurs natifs, comprendre en tant qu'auditeur, comprendre des annonces et instructions orales, comprendre des émissions de radio et des enregistrements
- Compréhension écrite (lue) : compréhension générale d'un texte, lire et comprendre le courrier, lire un texte afin de repérer/identifier des informations spécifiques, lire afin d'interpréter des opinions et comprendre une argumentation, comprendre des instructions afin d'agir de manière appropriée
- Lexique professionnel, expressions-type des contextes professionnels : capter le sens général d'une communication en langue cible, comprendre des instructions techniques afin d'agir de manière appropriée, participer à des échanges professionnels en face-à-face et à distance, suivre les échanges entre participants lors d'une réunion/négociation, conférence téléphonique ou visioconférence, comprendre des exposés/conférences, ainsi que toute communication audio-visuelle concernant son métier ou centres d'intérêt professionnels, identifier les informations générales et/ou techniques d'un courrier, d'un courriel ou d'un document rédigé dans la langue cible, ainsi que les opérations à réaliser en situation professionnelle.

## Public visé

Toute personne souhaitant apprendre la langue.

## Pré-requis

Avoir des connaissances préalables en allemand.

## Méthodes Pédagogiques

- Formation face à face avec un formateur certifié, expérimenté et natif.
- Mises en situation et jeux de rôle
- Utilisation de supports numériques innovants
- Méthode affirmative : notions théoriques enseignées
- Méthode participative : appliquer la théorie à la pratique.

## Modalités d'évaluation

Evaluation à chaud et à froid  
Des exercices permettant d'effectuer une auto-évaluation et la mise en pratique.

## Durée et tarif

Durée à déterminer selon les besoins

Prix de base : 45€ HT puis en fonction du volume  
Inscription via le site [www.moncompteformatio.n.gouv.fr](http://www.moncompteformatio.n.gouv.fr)

Délai d'accès selon le financeur.

## Lieu

En présentiel, dans nos locaux à Norroy-Le-Veneur ou dans votre entreprise, possible à distance

7 Rue Jean-Louis Etienne –  
57140 NORROY-LE-VENEUR  
Tel : 06 66 54 08 02 – SIRET  
80919787400013  
Organisme de Formation  
enregistré sous le N° 41  
5703554 57

