

# Table des matières

<b>Introduction</b>	<b>3</b>
<b>Lexique français-anglais</b>	<b>7</b>
<b>Lexique anglais-français</b>	<b>92</b>
<b>Valorisez le bien que vous proposez</b>	<b>143</b>
1. Valorisez son site	143
2. Valorisez son accès	144
3. Valorisez son exposition et la vue offerte	144
4. Valorisez son apparence	145
5. Valorisez son état	145
6. Valorisez les prestations	145
7. Valorisez la dimension des pièces	146
8. Valorisez la sécurité	146
9. Justifiez son prix	147
10. Valorisez avec un adjectif percutant	148
11. Valorisez <i>mais</i> ne dissimulez pas les problèmes	150
12. Maîtrisez les mesures et sachez convertir	151
13. Quelques exemples de conversion	153
<b>Techniques de vente</b>	<b>154</b>
1. Posez les questions pertinentes	154
2. Rédigez une annonce bien structurée et accrocheuse	156
3. Le client potentiel est devant vous : argumentez	157
4. Quelques petites annonces bilingues	159
5. Sachez rédiger un mail en anglais	162
6. Sachez utiliser le téléphone	164
<b>Les obligations du vendeur ou du loueur d'un bien immobilier</b>	<b>170</b>
<b>Annexes : types d'habitations</b>	<b>174</b>
1. Maisons/ <i>Houses</i>	174
2. Appartements/ <i>Flats, apartments</i>	175