



TECHNIQUES DE PROSPECTION ET DE NÉGOCIATION FONCIÈRES

Gérer chaque étape, de la recherche à la maîtrise du foncier

La maîtrise foncière est l'avantage concurrentiel majeur du promoteur et du lotisseur. Questionner ses pratiques de recherche et de négociation, les comparer avec d'autres approches, expérimenter de nouvelles méthodes seront des facteurs d'amélioration de ses résultats.

FORMATIONS COURTES

PERFECTIONNEMENT

BEST-OF

DIST.

Ref. : 8972209

Durée :
2 jours - 14 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 1630 € HT

Repas inclus

Code Dokelio : 54438

LIEUX ET DATES DÉTAILLÉS

À distance

01 et 02 déc. 2025

- 01/12/2025 09:00 --> 02/12/2025 17:30 à À distance
 - 01/12/2025 09:00 --> 01/12/2025 17:30
 - 02/12/2025 09:00 --> 02/12/2025 17:30

OBJECTIFS

- Identifier les caractéristiques et les spécificités du marché foncier
- Pratiquer une recherche foncière active et améliorer ses techniques de négociation avec des propriétaires privés
- Développer la sécurisation juridique des acquisitions

EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

POUR QUI ?

- Collaborateurs d'un service foncier
- Prospecteurs fonciers, développeurs, promoteurs et lotisseurs
- Toute personne impliquée dans le montage d'opérations et la gestion foncière

PRÉREQUIS

Être confronté à des opérations d'acquisitions foncières

COMPÉTENCES ACQUISES

Mettre en œuvre une recherche active du foncier et négocier de manière optimale

PROGRAMME

Pendant
Techniques de prospection et de négociation foncières

Déterminer les caractéristiques et les spécificités du marché foncier



Membre de la Fédération
Les Acteurs de la Compétence

EFE FORMATION SAS - 18-24 rue Tiphaine - 75015 PARIS
Tél. : +33 (0)1 42 21 02 02 - e-mail : serviceclient@efe.fr
Siret 412 806 960 00040



- Un marché concurrentiel
- Un marché de " prototype "
- Un marché opaque
- Un contexte de raréfaction : les enjeux et les conséquences de la loi ZAN (Zéro Artificialisation nette)

Répondre à des appels d'offres

- Analyser les avantages et inconvénients
- Optimiser le suivi et les réponses au concours
- Cultiver le relationnel
- Asseoir sa notoriété

Prospecter des terrains en diffus

- Le ratissage des terrains constructibles et l'utilisation d'applications spécifiques
- Le relationnel et l'utilisation d'applications spécifiques
- L'état de veille
- L'utilisation d'une base de données active
- La mise en constructibilité
- La gestion des relances

Cibler des zones de recyclage foncier

- La notion de friche
- Les financements spécifiques : le fonds vert

Développer la communication et la négociation

- Comprendre le monde de l'autre : croyances, valeurs et personnalités
- Les différents types de personnalités : un outil spécifique
- Apprendre à communiquer et négocier autrement

Améliorer ses techniques de négociation avec des propriétaires privés

Maîtriser les cinq phases de la négociation

- Mettre en confiance : synchronisation, reformulation...
- Découvrir les motivations conscientes et inconscientes : écoute active, dissociation, association...
- Proposer : les termes de l'offre et les modalités de sa présentation
- Dissuader les objections
- Conclure et garder le contact

Partages d'expériences : présentation et analyse de différentes situations réelles de négociation sur la base de l'expérience du formateur et des participants, identification des bonnes pratiques

Sécuriser ses accords sur le plan juridique

Identifier les types de contrats

- Le pacte de référence
- Le protocole d'accord
- La promesse de vente
- La promesse à double entente...

S'approprier les différentes garanties apportées au vendeur

- Le débit
- Les indemnités d'immobilisation
- La clause pénale



Définir les clauses suspensives

Connaître les modalités du prix et du paiement

Maîtriser la fiscalité de la vente des terrains à bâtir

- La TVA applicable : le régime de la TVA immobilière et les Droits de Mutation à Titre Onéreux (DMTO)
- La taxe communale sur les terrains rendus constructibles
- La taxe nationale sur les terrains nus rendus constructibles
- Les plus-values immobilières des particuliers

INTERVENANTS

Alain JOUHANNEAU
Formateur-Consultant
JOUHANNEAU PROMOTION

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une matrice pédagogique adaptée pour permettre un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés.

Cette matrice prévoit une alternance de temps de connexion en groupe et de séquences de déconnexion pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur votre espace apprenant.

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre plateforme dédiée.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

