



# 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

Paris

18 et 19 juin 2025

- **18/06/2025 09:00 --> 19/06/2025 17:30 à Paris**
  - 18/06/2025 09:00 --> 18/06/2025 17:30
  - 19/06/2025 09:00 --> 19/06/2025 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

