




PROGRAMME DE FORMATION

F04-CV-Techniques de négociation foncière

(référence F04-CV)

Objectifs

-  Utiliser la bonne méthode de prospection foncière en fonction de la stratégie de l'entreprise
- Mener les négociations avec succès
- Utiliser les techniques relationnelles avec les différents interlocuteurs


Public

-  Prospecteurs, promoteurs, développeurs, responsables immobilier, responsables projets, aménageurs

Prérequis

-  Connaissance des opérations de promotion immobilière


Méthodes et support

-  La classe virtuelle permet de recréer, à distance, une salle de classe réelle. Concrètement, chaque participant se connecte à une plateforme en ligne à l'aide d'un lien de connexion qui lui est préalablement transmis. Il rejoint alors, en ligne, le formateur et les autres participants. Le déroulement de la classe virtuelle alterne présentation théorique et activités pédagogiques interactives (sondages, quiz, mur participatif ...). Chacun a la possibilité d'échanger, de partager et de poser des questions. Un support de cours est mis à disposition des participants.

Durée

0,25 jour(s)
2:00 heures

Informations complémentaires

-  **Intervenante** : formatrice indépendante en négociation foncière
Durée totale de la formation : 2h
Horaires de programmation de la classe virtuelle : 15h00 à 17h
A noter: Afin de participer pleinement à la session, nous vous conseillons de vous isoler dans un bureau

www.scet-formation.fr

SCET - 52, rue Jacques Hillairet 75612 PARIS cedex 12

SA au capital de 26 608 000€ RCS Paris 562 000 349 SIRET 562 000 349 02188

SCET Formation - Tél. : + 33 (0) 1 53 44 06 14 ou 06 42 – courriel : formation@scet.fr

Activité enregistrée sous le n° 11754199575 auprès du préfet de la région Ile-de-France - Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat





et vous recommandons d'utiliser un ordinateur équipé d'une webcam et de vous munir d'un téléphone.

Organisation :

- Contact : Halima.houari@scet.fr ; tél : 01 53 44 06 42
- Formation à distance

Suivi et évaluation :

Évaluation des résultats (évaluation de l'acquisition des connaissances par le stagiaire) par un questionnaire en ligne (via prestataire)

Accessibilité aux personnes handicapées : SCET Formation est particulièrement sensible à l'accessibilité de ses formations à tous et à l'intégration des personnes en situation de Handicap. Contactez-nous afin d'étudier les alternatives possibles

Pour tout renseignement complémentaire : formation@scet.fr



Contenu

Les étapes de la préparation à la négociation

- La récolte des informations, la préparation pour identifier ses interlocuteurs
- Stratégie commerciale de négociation

Développer son relationnel et sa communication

- Constituer et entretenir son réseau d'apporteurs

Appréhender les différents types d'interlocuteurs

- Les propriétaires privés
- Les marchands de biens
- Les collectivités (Elus)
- Les entreprises...

Maîtriser les techniques de négociation

- Analyser les forces et faiblesses des différentes parties / Calculer les enjeux
- Comprendre les différents types de personnalité des interlocuteurs
- Mener un entretien téléphonique et obtenir un rendez-vous avec un propriétaire
- Apprendre à communiquer de manière positive
- Déjouer les pièges de la négociation
- Les cinq phases de la négociation
- Le « verrouillage » de la négociation
- La conclusion et le suivi de l'entretien