

Formation technique

N° G04

Intervenant

Un Consultant ex prospecteur foncier

Effectif Maximum

15 participants

Pré-requis

Aucun

Public visé

Prospecteurs et négociateurs fonciers

Durée

Deux journées (14 heures)
9h00 -13h00 et 14h00 -17h00

Tarif

800,00€ HT par participant –TVA 19,60%

Lieux et Dates

- **Nantes** les 8 et 9 septembre 2011
- **Lyon** les 24 et 25 Novembre 2011
- **Strasbourg** les 8 et 9 décembre 2011

Points forts

Face à face pédagogique entre le formateur et les stagiaires.

Alternance d'exposés théoriques / exemples pratiques.

La double compétence de l'intervenant apporte le regard pratique et théorique au stagiaire.

Un document sera remis à chacun des participants.

Inscriptions

04 91 07 02 52

ou sur notre site internet pré-inscription en ligne :

www.sirius-formation.fr

Sirius Formation Sarl

Impasse des rampins BP 73 13718 Allauch Cedex- Tél. : 04 91 07 02 52 - Fax : 04 91 68 42 33 - Email : sirius.formation@wanadoo.fr Web : www.sirius-formation.fr
S.A.R.L. au capital de 7 700 Euros - RCS Marseille : B 440 230 993 - Siret : 440 230 993 00022 - Code APE : 85.59A n°déclaration d'activité: 93131064213

La prospection foncière

Savoir prospecter et négocier du foncier

● Objectifs

Permettre aux stagiaires en charge de prospection foncière :

- Améliorer les techniques de recherche foncière active
- Améliorer les techniques de négociation avec des propriétaires privés
- Améliorer la sécurisation juridique des acquisitions

● Programme

Les spécificités du marché foncier

- Un enjeu majeur de la profession
- Un marché concurrentiel
- Les spécificités du marché foncier
- Le foncier sur votre région ; analyse, échange commun, synthèse

Les méthodes de recherche de terrains

- Rappel des méthodes de base indispensables
- Le relationnel
- Les prescripteurs
- La « mise en constructibilité » de terrains
- Rechercher un site pour adapter un projet
- Adapter un projet à un site
- Le foncier en milieu urbain
- Le foncier en milieu rural
- Comment organiser son travail de recherche
- Quels sont les outils à votre disposition

Améliorer ses techniques de négociation avec des propriétaires privés

- La mise en confiance
- La découverte du vendeur : savoir analyser la raison et les besoins qui motive l'acte d'achat
- Synthétiser l'offre par rapport à la demande
- Les objections : Comment les anticiper et les traiter
- La conclusion
- Suivi du projet : Essentiel pour sa réalisation

Le contrat et ses accords

- Les types de contrats : pacte de préférence, protocole d'accord, promesse de vente, promesse à double détente, compromis de vente...
- Les clauses suspensives
- Les délais
- Les garanties