



PROGRAMME DE FORMATION

Mener une négociation foncière performante

ORGANISATION

Durée : 7 heures

Mode d'organisation : Présentiel

CONTENU PEDAGOGIQUE



PUBLIC VISE

Chargé de développement, responsable de projets, et acteur de l'aménagement amené à négocier avec des partenaires ou propriétaires fonciers



OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Comprendre les enjeux, les acteurs et les étapes clés d'une négociation foncière
- Maîtriser les techniques et stratégies pour conduire une négociation efficace
- Adapter sa posture et sa communication aux différents profils d'interlocuteurs
- Identifier le bon moment pour conclure et gérer les situations de blocage



DESCRIPTION

Accueil et recueil des attentes

La préparation de la négociation

- Identifier les interlocuteurs et leur poids dans la négociation
- Clarifier ses objectifs, arguments et marges de manœuvre
- Anticiper les oppositions et analyser les leviers possibles

Comprendre les différents contextes de négociation

- Les acteurs du développement : propriétaires fonciers, apporteurs d'affaires, prescripteurs, collectivités, aménageurs
- Les acteurs de la construction : architectes, notaires, géomètres, partenaires techniques

Maîtriser les techniques de négociation

- Distinguer ce qui est négociable de ce qui ne l'est pas



- Utiliser les techniques clés : écoute active, reformulation, questionnement, argumentation
- Gérer les situations d'opposition ou de conflit
- Conduire les différentes phases d'un entretien de négociation
- Répondre efficacement aux objections et décrypter les comportements

Conclure et sécuriser l'accord

- Construire une relation « gagnant-gagnant »
- Dire « non » sans fermer la porte, et « oui » sans déséquilibrer l'accord
- Gérer une négociation infructueuse et rebondir
- Formaliser et suivre les engagements pris

Synthèse et bilan de la formation



PREREQUIS

Aucun pré-requis



MOYENS ET SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Moyens pédagogiques

- Apports théoriques et présentation de cas d'étude
- Échanges d'expériences sur des négociations foncières réussies ou délicates

Supports pédagogiques

Le support de formation sera transmis, en format numérique, à chaque stagiaire.



MODALITES D'EVALUATION ET DE SUIVI

En amont de la formation

- Recueil des attentes des stagiaires afin de disposer des informations essentielles au bon déroulé de la formation (profil, niveau, attentes particulières...)
- Auto-positionnement des stagiaires afin d'évaluer le niveau de départ

Tout au long de la formation

- Évaluation des acquis en fonction des objectifs visés avec des questions orales, des exercices, des QCM, des cas pratiques ou mises en situation...

A la fin de la formation

- Auto-positionnement des stagiaires afin de mesurer l'acquisition des compétences
- Questionnaire de satisfaction en ligne