PROGRAMME DE FORMATION

Mener une négociation performante

ORGANISATION

Durée : 7 heures

Mode d'organisation : Présentiel

CONTENU PEDAGOGIQUE

PUBLIC VISE

Négociateur fonciers, responsable fonciers, responsable développement, responsable de programme

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Analyser une situation foncière et identifier les enjeux de la négociation
- Préparer une stratégie de négociation en définissant ses objectifs et ses marges de manœuvre
- Conduire une négociation en argumentant, en traitant les objections et en mobilisant l'écoute active
- Conclure et sécuriser un accord ou organiser la suite d'une négociation infructueuse

DESCRIPTION

Accueil et recueil des attentes

Comprendre avant de négocier

- Identifier le propriétaire
- Valeur du bien
- Spécificité d'une négociation en temps de crise

Préparer la négociation

- Préparer une négociation : objectifs, enjeux, interlocuteurs et marges de manœuvre
- Utiliser une grille de préparation à la négociation pour définir sa stratégie
- Développer l'écoute active et le questionnement pour identifier les attentes et leviers de l'interlocuteur
- Construire son argumentation et traiter les objections

Conduire la négociation

- Créer la confiance : le premier pas, l'écoute active, le questionnement, les silences, pour identifier les attentes et les leviers de l'interlocuteur
- Construire son argumentation sur des faits, des exemples adaptés
- Traiter les objections et maintenir la confiance
- Tenir ses engagements, maintenir le lien
- Conclure, formaliser et sécuriser les accords (conditions suspensives, conditions essentielles et déterminantes, délais de réalisation des actions)

Conclure

- Reconnaître le bon moment pour conclure
- Formaliser et sécuriser : promesse, compromis, conditions suspensives, indemnité d'immobilisation
- Sortir proprement d'une négociation qui n'aboutit pas
- Préparer la suite : relance, reprise amiable, préemption

Mises en situation

- Préparer une négociation (jeux de rôles)
- Construction d'un argumentaire commercial à partir d'un programme immobilier existant
- Élaboration et conduite d'une stratégie de négociation à partir de ce cas concret
- Conduire un rendez-vous face à différents types de propriétaires
- S'entraîner sur la matrice concessions/contreparties
- Conclure un accord ou rebondir après un refus

Synthèse et bilan de la formation

PREREQUIS

Aucun pré-requis

MOYENS ET SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Moyens pédagogiques

- Apports théoriques adapté au besoin
- Mises en situations et simulation de négociation
- Analyse de cas
- Suivi individualisé sur plusieurs semaines

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