



Fiche programme formation « Méthode Développement Foncier »

Votre contact privilégié : Catherine Aïdara

- Mobile : 0633880185
- Email : Catherine@Blondel17.onmicrosoft.com



Catherine Blondel

Type de formation

Intra-entreprise
Présentiel

Durée

2 x 2 jours soit 28 heures
(émargement par ½ journée)



Méthode Développement Foncier EH

Formatrice

Catherine Aïdara

Participants

8 personnes maxi
par groupe

Lieu de la formation :

Paris

Tarif : 1 450 € nets par jour
exonérés de TVA (hors frais
de déplacement)

Objectifs pédagogiques

- Se structurer dans les différentes étapes de la négociation : de la préparation du rdv à l'engagement du propriétaire
- Mettre le relationnel au centre de la négociation
- Réagir en milieu fortement concurrentiel : faire face à toutes les situations

Public concerné

- Développeurs fonciers
- Directeurs du Développement Opérationnel

Méthode pédagogique

- Positive, active, participative

Moyens pédagogiques

- Apports de l'animateur
- Réflexion individuelle, en sous-groupes et en plénière
- Exercice de vente classique
- Nombreuses mises en situation sur des cas apportés par les participants
- Débriefings constructifs (atouts, axes de progrès avec clés pour progresser)
- Fiches pratiques envoyées à l'issue de la formation

Attestation individuelle de formation délivrée sur simple demande

Prérequis

- Avoir validé sa période d'essai

Évaluation des acquis

- Recueil des attentes individuelles en début de formation, premiers engagements en fin J1J2 puis en fin de formation
- Exercices pratiques tout au long de la formation
- REX lors de la 2ème partie de la formation à l'issue des 4 mois inter-session

Autres évaluations

- Enquête de satisfaction envoyée par le client aux participants à l'issue de la formation

Programme et compétences visées**S'approprier les fondamentaux de la relation interpersonnelle**

- Les leviers de motivation dans la communication
- L'importance du filtre de perception
- Notre vision détermine notre comportement

Appliquer ces principes à la négociation

- Celui qui pose les questions mène le débat + CAB
- Une objection est une chance à saisir
- La force du silence et de la dimension émotionnelle

Découvrir la Méthode Développement Foncier EH et ses clés de succès

- 5 étapes pour réussir : le 5C + le rythme préconisé des visites
- Étape 0 : préparer car la préparation c'est 90% du succès
- Pour ou contre la prise de notes

Expérimenter cette méthode étape par étape

- S'entraîner pour se rassurer
- Fils conducteurs/scénarios/attitude à adopter/etc.
- Les passerelles entre chaque étape

Module en option selon les besoins : Optimiser son organisation



1 question ? 1 aménagement du contenu ? 1 demande spécifique sur ce thème ?
Contactez-nous directement en scannant ce QR Code.



Catherine Blondel

Scannez pour
garder contact !



Pour scanner, téléchargez l'app Unitag
gratuite sur unitag.io/app

