



# « Les clés de succès de la Négociation Foncière »

Votre contact privilégié : Catherine Aïdara

- Mobile : 06 33 88 01 85
- Email : Catherine@Blondel17.onmicrosoft.com

**60** personnes formées à la Négociation Foncière par notre organisme en **2023 et en 2024** (10 sessions)

Satisfaction globale : **90%**

Qualité de l'animation : **99%**

Efficacité opérationnelle : **95%**

Taux de retour des enquêtes : **83%**

  
Catherine Blondel



  
Catherine Blondel



## Les clés de succès de la Négociation Foncière

2h30 en e-learning – 2 jours en présentiel – 1 jour en distanciel (23h30 au total)

**Délai d'accès** : J-3 (jours ouvrables)

En intra, le calendrier est fixé avec votre entreprise en fonction de ses impératifs

**Type de formation**

Intra ou inter entreprise

Présentiel/distanciel

**Formatrice**

Catherine Aidara  
(Référente)

**Participants**

8 personnes maxi  
par groupe

**Lieu de la formation** :

Couverture nationale

**Tarif** : modulable selon les amplitudes et les besoins spécifiques (nous contacter pour un **devis**)

### Objectifs pédagogiques

- Se structurer dans les différentes étapes de la négociation
- Mettre le relationnel au centre de la négociation
- Réagir en milieu fortement concurrentiel : faire face à toutes les situations

### Public concerné

- Tout acteur de la négociation foncière quel que soit le titre ou le statut

### Méthodes pédagogiques

- Participatives, actives
- Adaptées aux besoins et aux situations des participants

### Prérequis

- Aucune connaissance préalable sur le thème est nécessaire

### Moyens pédagogiques

- Modules d'auto-formation en distanciel
- 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

### 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 du J3 de la formation à l'issue des 3 mois inter-sessions

### Autres évaluations

- Enquête de satisfaction à chaud remplie le dernier jour de la formation

Certificat de réalisation délivré au plus tard dans les 15 jours qui suivent la formation

## Programme et compétences visées

Optimiser son organisation (dist)

S'approprier les fondamentaux de la relation interpersonnelle

- Les leviers de motivation de nos interlocuteurs (dist)
- L'importance du filtre de perception
- Notre vision détermine notre comportement (dist ou pres)

Appliquer ces principes à la négociation

- Celui qui pose les questions mène le débat + CAB (dist)
- 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

Expérimenter cette Méthode étape par étape

- Étape 0 : la préparation c'est 90% du succès (dist)
- **Entraînements** pour se rassurer sur les étapes 1 à 4
- Fils conducteurs/scénarios/attitude à adopter/passerelles entre chaque étape
- Étape 5 : l'indispensable suivi (dist)

S'engager pour progresser jusqu'au REX



# Les clés de succès de la Négociation Foncière



- Une formation pratique et opérationnelle qui permet de consolider ses points forts et de trouver des solutions efficaces sur ses axes de progrès
- Un apprentissage basé sur des situations de négociation foncière issues du quotidien des participants
- Des méthodes d'animation très participatives : beaucoup d'échanges, de partages de pratiques et d'exercices
- Les formateurs intervenant sur cette formation ont été sélectionnés par notre Organisme de Formation selon un processus permettant de s'assurer de la qualité de leur prestation.
- Les contenus de cette formation peuvent être aménagés pour répondre à des contextes particuliers : n'hésitez pas à nous contacter pour que nous puissions étudier votre demande et établir un devis (sans engagement).
- Accessibilité de cette formation : pour les conditions d'accueil et les délais d'accès de tout public ayant des besoins spécifiques, contactez-nous par tél, par mail ou directement via la rubrique contact de notre site internet.



## Plateau technique requis :

- **Matériel** : 1 vidéoprojecteur + 2 paperboards
- **Salle** : 1 salle disposée en U
- **Distanciel** : ordinateur individuel équipé d'une caméra et d'un micro – accès internet

L'OF CATHERINE BLONDEL a souscrit une déclaration préalable auprès de la DREETS (Direction Régionale de l'Economie, de l'Emploi, du Travail et des Solidarités) qui l'a exonéré de la TVA pour les opérations effectuées dans le cadre de la formation professionnelle. A titre de contrôle, l'OF dépose chaque année un bilan pédagogique et financier auprès de cet organisme pour validation de l'exonération.