



PROGRAMME LES BASES DU DÉVELOPPEMENT FONCIER



Vous étes alternant, prospecteur en quête de perfectionnement, mandataire ou constructeur de maisons individuelles, Promolead Academy dispense LA formation adaptée à vos besoins et partage avec vous les bonnes pratiques du métier.

Réservez votre session!

Devenez un acteur incontournable du marché immobilier



■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité à été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **Action de formation**



Demandez la prise en charge de nos formations par votre #OPCO



Gage de qualité de Promolead Academy et de nos programmes de formation

AVEC PROMOLEAD ACADEMY:



Bénéficiez d'une formation dispensée par des experts de la discipline



Formez vous aux bonnes pratiques de prospection foncière



Soyez opérationnel et devenez un acteur incontournable du marché



PARTICIPANTS

- 4 participants minimum
- 8 participants maximum

OBJECTIFS

- Acquérir les bases du développement foncier afin d'être opérationnel en entreprise.
- Être capable d'analyser et de synthétiser un règlement d'urbanisme pour identifier les terrains en lien avec la stratégie de l'entreprise.
- Réaliser des études capacitaires pour valider les opportunités foncières.
- Connaître les différentes méthodes de prospection foncière.
- Savoir mener une négociation et maîtriser les accords fonciers.

Montez en compétence dans le développement foncier

PUBLIC VISÉ

- Professionnels en reconversion, alternant en développement
- Développeurs et prospecteurs fonciers en quête de perfectionnement, mandataires ou constructeurs de maisons individuelles

PRÉRECQUIS

• Pas de prérecquis



MÉTHODOLOGIE

- Appréciation de vos besoins pour vous proposer le meilleur parcours de formation.
- Préparation du déroulé de formation pour anticiper des modalités pratiques et pédagogiques adaptées à chacun, afin de garantir une formation de qualité.

Différentes formes d'évaluation et de suivi des acquis seront proposées en amont, en cours et en fin de formation afin d'évaluer l'acquisition des compétences et mesurer votre satisfaction.

Nos séances de formation se veulent participatives, en alternant présentation théorique et cas pratiques.

SUIVI ET ÉVALUATION DE LA FORMATION

SUIVI

Feuille d'émargement

SUPPORT

Fiches pratiques

EVALUATION *En amont*

 Questionnaire de positionnement

En cours

- Etude de cas/cas pratique
- Mise en application QCM

En fin de formation

 Questionnaire individuel d'évaluation des objectifs



JOUR 1 - APPRÉCIER LES ENJEUX D'UN PROGRAMME IMMOBILIER

MATIN

- Préambule
- Qu'est-ce qu'une opération immobilière ?
- Quel le rôle du développeur et son postionnement dans l'entreprise ?

APRÈS-MIDI

• Les méthodes de prospection foncière. *4h*

JOUR 2 - COMPRENDRE LES RÈGLES D'URBANISME POUR DÉFINIR LA CONSTRUCTIBILITÉ D'UN TERRAIN

MATIN

 Urbanisme - Capacité et constructibilité d'un terrain

APRÈS-MIDI

Définition et optimisation du prix d'un foncier.
4h

JOUR 3 - COMPRENDRE LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION ET LES ACCORDS FONCIERS

MATIN ET APRÈS-MIDI

Négociations et Accords fonciers
 7h

FIN DE JOURNÉE

• Débriefing et apéritif pour ceux qui le souhaitent



