

# « Prospection et Négociation Foncière »

## *Programme détaillé*

1. **Les évolutions à prendre en compte pour maîtriser avec efficacité la prospection et la négociation foncière**
2. **Les 7 facteurs d'efficacité du responsable foncier**
3. **Les techniques de prospection et de prise de rendez-vous par téléphone**
4. **Les différentes approches de la méthode de négociation foncière**
5. **Le déroulement des 12 principales étapes**
6. **Etude de cas**

## Les modalités de participation

- ✓ DUREE : 14 heures
- ✓ PRESENTIEL :  
2 session de 7h
- ✓ DISTANCIEL :  
4 session de 3h30
- ✓ DATES : nous consulter
- ✓ DELAIS : accès à la formation après proposition, 2 mois maximum
- ✓ INDICATEUR DE RESULTAT :  
Satisfaction client 2023 : 98%  
Taux d'abandon : 0%
- ✓ HORAIRES :  
9h00-12h30 ou 13h30-17h

Multiscore TGS est inscrit dans le catalogue de référencement des organismes financeurs de la formation (Le Datadock) et certifié Qualiopi

## Si l'une de ces bonnes raisons vous concerne... (Objectifs de la formation)

- Développer l'efficacité commerciale des responsables fonciers.
- Améliorer la prospection
- Négocier des fonciers au juste prix.
- Faire la différence avec la concurrence.
- Capitaliser les expériences.
- En entreprise : harmoniser les comportements et modes de présentation.

## ...inscrivez-vous dès maintenant !

### Les participants (Public visé et prérequis)

- Les responsables fonciers qui veulent développer leur efficacité.
- Les directeurs du développement qui veulent faire le point de leur pratique et transmettre à leurs collaborateurs.
- Toutes personnes concernées par la recherche foncière

### Moyen pédagogique

Des exposés de l'animateur  
Des mises en situation  
Des échanges et travaux dirigés  
Des exercices de maîtrise des supports commerciaux et marketing de l'entreprise

### Moyen d'évaluation

Une évaluation « à chaud » en fin de cycle de formation  
Un Quiz de validation des acquis

### Animation

Un consultant de MULTISCORE spécialisé dans l'activité prospection foncière

### Document remis

# MULTISCORE

— TGS —

## Formule à Distance

La formation à distance est effectuée via le logiciel ZOOM.  
L'ouverture d'un compte gratuit permet au participant d'accéder à la formation. Les liens de connexion à la formation sont communiqués au préalable aux participants.

MULTISCORE TGS

118, avenue du général Michel Bizot  
75012 PARIS

Tél : 01 53 46 96 21

e-mail : [info@multiscoretgs.fr](mailto:info@multiscoretgs.fr)

[www.multiscore](http://www.multiscore)

N° Organisme : 11754870675

Référents :

Pédagogique, administratif et handicap

Philippe Faure  
[philippe.faure@multiscoretgs.fr](mailto:philippe.faure@multiscoretgs.fr)

Connection (formations distanciel) :

Gino Lazzaro  
[gino.lazzaro@multiscoretgs.fr](mailto:gino.lazzaro@multiscoretgs.fr)

### A l'issue de la formation, une attestation de formation\* éligible loi Alur vous sera délivrée

*Nos formations incluent le quota d'heures concernant la déontologie, fixé par la loi Alur\**

*\* L'obligation de formation continue instaurée par la loi ALUR, définie (décret du 18 février 2016, JO du 21/02/2016) un volume de formation obligatoire de 14 heures par an (ou 42 heures sur trois ans)*

**MULTISCORE**

— TGS —