



DÉVELOPPEMENT & MONTAGE

Maîtriser la vente de terrain

4 jours

Présentiel

Réf. MVT-855

Horaires :

9h - 12h / 13h - 17h

Modalités et délais d'accès :

Les dates sont définies avec l'organisme exprimant le besoin. Possibilité de regrouper des stagiaires sur une même session

Prérequis :

Aucun prérequis

Moyens pédagogiques :

Enseignement théorique et cas pratique - support théorique - certificat de réussite ou attestation de suivi

Accessibilité :

Places limitées, locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite

Moyens d'évaluation de la formation : Mise en situation au travers d'un cas pratique - questionnaire à choix unique en fin de formation - grille d'évaluation

Objectifs pédagogiques

- Approfondir les connaissances en urbanisme et viabilisation
- Maîtriser les aspects juridiques et fiscaux de la vente foncière
- Développer des techniques avancées de négociation et de commercialisation
- Accompagner les clients sur des projets fonciers complexes



Maîtriser la vente de terrain

Programme

Jour 1 :

Comprendre et optimiser le potentiel foncier

- ▶ 9h - 12h : Analyse et valorisation du foncier
 - Identification et acquisition de terrains : opportunités foncières, critères de sélection, recherche active (bases de données, agents, notaires)
 - Étude de faisabilité et contraintes réglementaires : zonage, PLU, risques environnementaux, étude de sol, servitudes
 - Stratégies d'optimisation des surfaces : découpage parcellaire, division foncière, règles de densité et prospects
- ▶ 13h - 17h : Urbanisme et viabilisation
 - Règles d'urbanisme et leur impact : PLU, SCoT, permis de construire, servitudes et droits à construire
 - Processus de viabilisation : étapes techniques et administratives (bornage, réseaux, raccordements, gestion des eaux)
 - Coût et financement de l'aménagement : évaluation des coûts, demandes de subventions, optimisation du financement des travaux

Jour 2 :

Maîtriser les aspects juridiques et la négociation foncière

- ▶ 9h - 12h : Cadre juridique et réglementaire
 - Promesse de vente et acte authentique : différences et implications, rédaction et sécurisation contractuelle
 - Droit de préemption, fiscalité et obligations légales : zones de préemption, obligations des vendeurs et acquéreurs, TVA, plus-value immobilière
 - Études de cas et mises en situation : analyse de transactions réelles et exercices pratiques
- ▶ 13h - 17h : Techniques de négociation foncière
 - Argumentaire de vente et techniques de persuasion : structurer son discours, répondre aux objections, valoriser un terrain
 - Gestion des conflits et objections clients : négocier avec des propriétaires difficiles ou indécis
 - Mises en situation pratiques

Jour 3 :

Stratégies commerciales et gestion de projet foncier

- ▶ 9h - 12h : Commercialisation et communication
 - Publicité et marketing digital pour le foncier : plateformes spécialisées, référencement, réseaux sociaux
 - Partenariats et stratégies de mise en valeur : collaboration avec promoteurs, agences immobilières et investisseurs
 - Supports de communication efficaces : rédaction d'annonces, visuels attractifs, storytelling immobilier
- ▶ 13h - 17h : Gestion de projet foncier
 - Suivi administratif et montage financier : processus de vente, documentation, financement bancaire et solutions alternatives
 - Interaction avec les collectivités et organismes publics : demandes d'autorisations, procédures administratives, concertation avec les élus
 - Coordination avec les notaires et géomètres : sécurisation des transactions, divisions foncières, élaboration des documents de vente

Jour 4 :

Suivi client et validation des acquis

- ▶ 9h - 12h : Service après-vente et accompagnement client
 - Accompagnement dans l'obtention du permis de construire : aide à la constitution des dossiers, dialogue avec le service urbanisme
 - Gestion des litiges : recours, désaccords entre acheteurs et vendeurs, solutions amiables ou judiciaires
 - Fidélisation et suivi post-vente : relation de confiance, services complémentaires, suivi des clients investisseurs
- ▶ 13h - 17h : Synthèse et évaluation des acquis
 - Études de cas et validation des acquis
 - Simulation de vente et négociation
 - Débriefing et corrections personnalisées
 - Validation des compétences acquises