

Prospection foncière : Maîtrisez les techniques pour détecter et acquérir les meilleures opportunités

Lien : https://innov-maroc.com/formation/prospection-fonciere-maitrisez-les-techniques-pour-detecter-et-acquerir-les-meilleures-opportunites

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
4 jours (28h)	**COM13**	**Prospection et Vente Immobilière**

INNOV MAROC

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre les fondamentaux de la prospection foncière
- Identifier et analyser les opportunités foncières
- Maîtriser les techniques de prise de contact et de négociation
- Évaluer la faisabilité des projets immobiliers
- Connaître le cadre juridique du foncier
- Utiliser les outils digitaux de prospection
- Développer une stratégie efficace de recherche foncière

POUR QUI ?

- Promoteurs immobiliers et investisseurs
- Agents immobiliers spécialisés en foncier
- Urbanistes et aménageurs
- Responsables développement foncier
- Toute personne souhaitant se spécialiser en prospection foncière

INNOV MAROC



Programme détaillé

1 / Introduction à la prospection foncière

- Définition et enjeux de la prospection foncière
- Rôle dans les projets immobiliers et d’aménagement
- Acteurs du marché foncier

2 / Comprendre le marché foncier

- Typologie des terrains (urbains, ruraux, industriels)
- Analyse de la disponibilité foncière
- Dynamique du marché immobilier

3 / Identification des opportunités foncières

- Sources d’information (cadastre, notaires, collectivités)
- Détection des terrains à potentiel
- Veille foncière et outils digitaux

4 / Analyse de faisabilité des projets

- Contraintes urbanistiques et réglementaires
- Analyse technique et environnementale
- Étude de rentabilité foncière

INNOV MAROC

5 / Techniques de prospection directe

- Approche des propriétaires fonciers
- Méthodes de contact et négociation initiale
- Stratégies de prise de rendez-vous

6 / Négociation foncière

- Techniques de négociation avec les propriétaires
- Gestion des objections et blocages
- Optimisation du prix d’acquisition

7 / Cadre juridique et administratif

- Droit de l’urbanisme et du foncier
- Documents obligatoires et procédures
- Sécurisation des acquisitions

8 / Outils et digitalisation de la prospection

- SIG (systèmes d’information géographique)
- Bases de données foncières et CRM
- Cartographie et analyse digitale des terrains

9 / Cas pratiques et simulations

- Études de cas de prospection foncière réelle
- Simulation de négociation avec propriétaire
- Analyse de projets fonciers réussis

INNOV MAROC

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

19 au 22 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
16 au 19 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
11 au 14 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
06 au 09 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
07 au 10 Sep. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@innov-maroc.com
Web : https//www.innov-maroc.com

INNOV MAROC — Tous droits réservés