



# Argumenter son projet immobilier avec conviction

## OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- ▶ Identifier les types de relations et de communication spécifiques aux projets BTP.
- ▶ Comprendre les rouages de la communication pour bien préparer son intervention.
- ▶ Appréhender les techniques de préparation pour développer ses qualités de communicant.
- ▶ Capter l'auditoire pour convaincre avec détermination.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- ▶ Le formateur alternera entre de la transmission de connaissances/compétences et les cas pratiques pour favoriser l'acquisition par les stagiaires.
- ▶ Matériel pédagogique : support de formation PPT.
- ▶ Activité interactive : temps d'échanges avec les participants.

## MODALITÉS DE POSITIONNEMENT ET D'ÉVALUATION

### Modalités de positionnement :

- ▶ Entretien avec l'équipe pédagogique en amont et le client ou son représentant pour l'identification des besoins des bénéficiaires.
- ▶ Autopositionnement sur des compétences.
- ▶ Recueil des attentes des bénéficiaires par le formateur en début de session.

### Modalités d'évaluation des acquis :

- ▶ Pendant la formation, validation des acquis en temps réel par le questionnement et la contribution des stagiaires.
- ▶ En clôture de session, bilan de fin de formation individuel réalisé par le formateur.
- ▶ Evaluation de la satisfaction à chaud.
- ▶ Evaluation du transfert des acquis en situation professionnelle via les évaluations à froid notamment dans le cadre des entretiens professionnels et annuels.
- ▶ Mise en place de mesures correctives si nécessaire.

## MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

- ▶ Pour accéder à cette formation, il faut en faire la demande lors des entretiens de développement ou lors de la campagne de recueil des besoins en formation.
- ▶ L'accord hiérarchique est nécessaire.
- ▶ Les délais d'accès sont variables et dépendent du calendrier des formations.

## PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

- ▶ Nous sommes disponibles pour échanger avec vous sur vos besoins afin de mettre en place les solutions optimales pour vous accueillir.
- ▶ Merci de nous envoyer un message sur la boîte mail IHC.

## Formation présentielle

Durée : 14 heures

### PUBLIC

Chargé(e)s d'opérations immobilières

### PRÉ-REQUIS

Maîtriser la langue française

### INTERVENANT

Formateur expert en montage d'opérations immobilières

### LIEU

Sessions inter : Metz ou Paris

Sessions intra : selon demande

### TARIF

Nous consulter

### CONTACT

ihc@batigere.fr

03 87 39 57 03

## CONTENU PÉDAGOGIQUE

1 / 2

### 1. Les fondamentaux pour bien présenter son projet devant les élus/l'assemblée

- ▶ Connaître parfaitement le projet et son environnement
- ▶ Savoir identifier la typologie de son auditoire : ambassadeurs versus objecteurs
- ▶ Connaître leurs attentes
- ▶ Identifier leur niveau d'information sur le projet immobilier
- ▶ Bien se préparer

### 2. Maîtriser son sujet/son projet immobilier

- ▶ Comprendre le marché (locatif ou accession), ses enjeux, ses contraintes.
- ▶ Connaître le projet et le situer par rapport au marché.
- ▶ S'informer sur les impacts du projet sur son environnement.

### 3. Connaître son auditoire, les élus à convaincre

- ▶ Combien de personnes assisteront à la présentation.
- ▶ Où se déroulera la présentation, lieu, conditions matérielles.
- ▶ Identifier les rôles, statuts et positionnements de son chacun : élus, pairs, occupants, comité d'investissement, comité de direction....
- ▶ Répertoire et hiérarchiser les attentes de l'auditoire et sa capacité d'écoute.
- ▶ Détecter les soutiens et opposants potentiels au projet



# Argumenter son projet immobilier avec conviction

## CONTENU PÉDAGOGIQUE

2 / 2

### 4. Définir le cadre de son projet immobilier

- ▶ Déterminer les points forts et les points sensibles du projet vis-à-vis de la demande formulée.
- ▶ Définir les arguments à développer
- ▶ Construire le plan de l'intervention et le scénario :
- ▶ Qui intervient, quand et comment.
- ▶ Quels supports utiliser et qui les prépare.

### 5. La préparation du support

- ▶ Les diapositives (PowerPoint) et la vidéo.
- ▶ Les planches de présentation et la maquette.
- ▶ Les échantillons du projet immobilier.
- ▶ Les documents techniques à faire circuler et/ou ceux à laisser en fin d'intervention.
- ▶ Le matériel à utiliser : comptabilité PC/vidéo, câble et adaptateurs, connexion wifi, backup, écran de veille.
- ▶ Anticiper les questions et objections, préparer les réponses avec éventuellement un complément de support.

#### PUBLIC

Chargé(e)s d'opérations immobilières

#### PRÉ-REQUIS

Maîtriser la langue française

#### INTERVENANT

Formateur expert en montage d'opérations immobilières

#### LIEU

Sessions inter : Metz ou Paris

Sessions intra : selon demande

#### TARIF

Nous consulter

#### CONTACT

ihc@batigere.fr

03 87 39 57 03