



DESCRIPTION ET CARACTÉRISTIQUES DU MODULE

Référence :	Module 21
Intitulé :	Négociation immobilière : fondamentaux et séminaire immersif
Professeur :	Philippe Hari et Yves Cretegny
Durée :	24 heures
Crédit ECTS :	3 crédits ECTS
Année :	1 ^{ère} année du Master
Semestre :	Semestre 1 (automne)
Prérequis :	Aucun

Présentation :

La négociation est au cœur de la plupart des activités immobilières : acquisition et vente d'actifs, montage d'opérations, renégociation de baux, gestion d'imprévus avec des partenaires ou des investisseurs, ...

Dans tous ces contextes, la capacité à préparer, conduire et analyser une négociation conditionne directement la création de valeur, la maîtrise des risques et la qualité des relations à long terme.

Ce module s'articule autour de deux volets :

Volet 1: **“fondamentaux”** (1 journée). Cette journée installe les bases indispensables et se positionne comme l'atelier de préparation essentiel avant toute mise en situation. Ce volet définit ce qu'est une négociation, puis s'attache à la façon de la conduire efficacement : préparation, structure de l'entretien, étapes clés (prise de contact, découverte, présentation et mise en valeur d'une solution, conclusion) et principaux outils et techniques pour réussir.

Volet 2: **“séminaire immersif”** (2 jours). Centré sur un cas pratique immobilier, ce second volet permet la préparation et la conduite de plusieurs entretiens successifs simulant les différentes étapes d'un processus de négociation. Le travail se déroule en environnement concurrentiel, accompagné d'un coaching structuré sur la posture, la structure et l'utilisation des techniques. Les jeux de rôle, filmés et débriefés de manière détaillée, offrent l'opportunité de tester la mise en œuvre des outils et d'ancrer les compétences directement transférables dans l'environnement professionnel.



Objectifs pédagogiques :

À l'issue du module, l'étudiant sera capable de :

- **Situer** une négociation immobilière en identifiant avec rigueur ses enjeux, les principaux acteurs et les contraintes spécifiques du contexte.
- **Préparer** un entretien de négociation de manière stratégique : définir des objectifs cohérents, déterminer les marges de manœuvre, établir une stratégie claire et anticiper des scénarios d'issue.
- **Conduire** un entretien de négociation en maîtrisant les étapes clés (prise de contact, découverte, présentation et mise en valeur d'une solution et traitement des objections, conclusion).
- **Mobiliser** les principaux outils et techniques travaillés (questionnement, écoute active, reformulation, argumentation orientée bénéfices) pour structurer et piloter efficacement l'échange.
- **Analyser** la conduite d'entretiens de négociation à partir de jeux de rôle filmés et de grilles d'observation, afin d'identifier des axes de progression et d'ajuster sa pratique dans un environnement professionnel.

Résultats d'enseignement attendus :

Les acquis de la formation se traduisent par les preuves de performance suivantes :

1. **Démontrer la maîtrise d'une préparation autonome et stratégique** d'une négociation immobilière. Cette préparation se traduit par un plan structuré et cohérent, aligné sur une analyse approfondie des enjeux, de la cartographie des acteurs et des contraintes du contexte.
2. **Gérer la complexité de l'échange** : la conduite de l'entretien doit respecter les étapes clés vues durant le volet 1 (de la prise de contact à la conclusion) et manifester une progression logique, un usage pertinent du questionnement et de l'écoute, ainsi qu'une capacité affirmée à présenter et à défendre une solution tout en maîtrisant le traitement des objections.
3. **Justifier de manière argumentée** les choix tactiques et stratégiques : les outils et techniques travaillés (écoute active, argumentation orientée bénéfices) sont mobilisés de façon consciente et appropriée. Le participant est capable d'expliquer les choix de posture retenus au regard de la situation de négociation et de l'objectif visé.
4. **Produire un diagnostic de performance critique et argumenté** : l'analyse d'un jeu de rôle filmé donne lieu à un bilan précis des forces et limites de l'entretien mené, à l'identification d'axes d'amélioration concrets et à la formulation d'ajustements immédiatement transférables dans le contexte professionnel.



Format de l'examen :

	Groupe	Individuel
Contrôle des connaissances post Volet 1 (écrit)		20%
Evaluation de la performance individuelle lors des tours de négociation – posture, structure, technique, ... (oral).		50%
Qualité des documents remis, nécessaires aux différents tours de négociation (écrit)	30%	
Bonus / Malus sur la note finale, à la discrétion des professeurs, pour toute performance exceptionnelle, présence, ponctualité, contribution au travail du groupe, ...		- 0,5 / + 0,5

Plan de cours :

Volet 1 : Fondamentaux (1 journée)

Ce volet apporte les fondamentaux de la négociation indispensables pour la suite du programme. Il pose le cadre méthodologique rigoureux nécessaire pour structurer l'approche et préparer efficacement les jeux de rôle de négociation lors du cas pratique. Les outils et techniques y seront présentés.

Chapitre 1 : Cadre et Diagnostic de la Négociation

1. Introduction : rôle et importance de la négociation dans le secteur immobilier
2. La négociation : contexte et définitions
3. La complexité de 'l'offre' et l'analyse de la valeur perçue
4. Les styles des acheteurs / vendeurs et la gestion des profils comportementaux

Chapitre 2 : La Structure d'une négociation

1. La préparation d'une négociation (objectifs, BATNA, stratégies, ...)
2. La gestion de l'entretien : Conduite et Maîtrise des étapes clés :
 - La prise de contact et l'établissement du climat de confiance
 - L'étape de découverte (questionnement, écoute active)
 - La mise en valeur de la solution et l'argumentation
 - La conclusion et les techniques de clôture
3. Le suivi et la confortation de la négociation (Post-accord)



Volet 2 : Séminaire immersif (2 jours)

Ce volet permet d'appréhender et de conduire la mise en œuvre concrète de la méthode à travers un cas pratique immobilier, garantissant un ancrage immédiat des compétences directement transférables dans l'environnement professionnel de chacun.

Note : Le plan proposé est susceptible d'être ajusté en cours de séminaire pour s'adapter aux situations imprévues mais normales liées à la négociation en cours

1. Ouverture du Séminaire

- Objectifs, logistique et règles de fonctionnement.

2. Prise de connaissance du cas pratique immobilier

- Analyse détaillée des enjeux, des acteurs et du contexte.

3. Préparation Stratégique et Tactique (Tour 1)

- Tutorat (Coaching) : Définition de la stratégie, des objectifs et des scénarios pour le tour à venir.
- Anticipation des mouvements adverses et préparation mentale / comportementale.
- *Livrable : Élaboration d'un document de support (ex: Pitch de présentation).*

4. Mise en œuvre – Cas de Négociation Immobilière : TOUR 1

- *Thème : Prise de contact*
- *Négociation filmée en face à face.*
- *Debriefing individuel et collectif.*
- *Analyse et ajustement tactique.*

5. Préparation Stratégique et Tactique (Tour 2)

- *Tutorat (Coaching) : Affinage de la stratégie suite au Tour 1. Définition des objectifs pour la découverte.*
- *Préparation mentale et comportementale.*
- *Livrable : Élaboration d'un document de support (ex: Guide de découverte).*

6. Mise en œuvre – Cas de Négociation Immobilière : TOUR 2

- *Thème : Découverte*
- *Négociation filmée.*
- *Debriefing individuel et collectif.*

7. Préparation Stratégique et Tactique (Tour 3)

- *Tutorat (Coaching) : Construction de l'argumentaire en fonction des informations découvertes.*
- *Préparation mentale et comportementale face aux objections potentielles.*



Institut d'études immobilières - IEI

- *Livrable : Élaboration d'un document de support (ex: Proposition de solution / guide d'achat).*

8. Mise en œuvre – Cas de Négociation Immobilière : TOUR 3

- *Thème : Mise en valeur de la solution*
- *Négociation filmée.*
- *Debriefing individuel et collectif.*

9. Préparation Stratégique et Tactique (Tour 4)

- *Tutorat (Coaching) : Préparation de l'étape de conclusion et définition des ultimes concessions.*
- *Préparation mentale et comportementale pour la clôture.*
- *Livrable : Optimisation d'un document de support (ex: Proposition finale / Guide d'achat).*

10. Mise en œuvre – Cas de Négociation Immobilière : TOUR 4

- *Thème : Conclusion*
- *Négociation filmée.*
- *Debriefing individuel et collectif.*
-

11. Bilan du Cas Pratique et Diagnostic de Performance

- *Présentation de la solution retenue par les différentes parties.*
- *Ressenti des parties et analyse des résultats obtenus.*

12. Synthèse et Ancrage des Acquis

- *Debriefing général des négociations : mise en lumière des acquis et identification des axes d'amélioration*
- *Conseils et feuille de route pour le transfert dans l'environnement professionnel de chacun.*

13. Clôture du Séminaire

- *Conclusion finale du séminaire.*
- *Wrap-up final, session de questions-réponses et évaluation du module.*