

LES NOUVEAUX MODES DE COMMERCIALISATION ET DE CESSION EN AMÉNAGEMENT (AMI, APPELS À PROJETS...)

Organisation

Cette formation est dispensée sur **2 journées de 14 heures (9h - 17h)** pour un effectif de 3 à 15 participants.

Dates des sessions consultable sur le site bcompetences.com

Objectif

Être capable de comparer les différents modes de cession de foncier.

Formateur

Guillaume DE LA LUBIE, Président chez Urbanisme et Patrimoine

Clément CORRION, Urbaniste-programmiste chez Filigrane Programmation

Public et prérequis

Tout professionnel du foncier, de l'aménagement, de l'urbanisme, de l'immobilier, du logement, de l'architecture, de l'ingénierie et de la construction.

Avoir déjà exercé dans le domaine du foncier, de l'aménagement, de l'urbanisme, de l'immobilier, du logement, de l'architecture, de l'ingénierie, et de la construction.

Tarifs

Tarif Session en présentiel ou à distance : **1 720 € HT**

Pour connaître le tarif réservé aux abonnés contactez nous formations@bcompetences.com

Contenu de la formation

Face à la complexité de réaliser des opérations sur des fonciers difficiles, les collectivités locales élargissent leur cadre de consultation afin de désigner des opérateurs privés et proposer des modèles économiques novateurs.

Cette formation vise à exposer le nouveau champ des consultations, de commercialisation et de cession auquel il peut être recouru.

Grâce à cette formation, vous arbitrez entre les différents types de cession en foncier.

Introduction

- Le nouveau contexte de l'aménagement
- Les enjeux de la commercialisation
- Vers une multiplication et une diversité des modes de commercialisation et de cession

Les préalables

Les procédures formalisées

- La concession d'aménagement
- La cession foncière avec charges d'intérêt général

Les procédures non formalisées

- Appel à manifestation d'intérêt, appel à projets : analyse comparative
- Illustration à trouver plusieurs exemples

La commercialisation : la formalisation de partenariat avec les opérateurs retenus

- Le développement des protocoles de partenariats : objet, objectif, conten
- Les avant-contrats : les différents types de promesse de vente (analyse comparée)
- Les conditions suspensives

La cession : la formalisation du partenariat avec les opérateurs retenus

Modalités pédagogiques

Cette formation est dispensée en **présentiel** ou en **distanciel** (zoom ou équivalent) ou en **hybride** (un groupe de stagiaires en présentiel et un groupe en distanciel en simultané).

Une approche **théorique** et **méthodologique** à travers de **cas pratiques ou ateliers ou exercices, de mise en situation** par des jeux d'acteurs et **partage des compétences** par **des échanges** entre stagiaires et formatrices/formateurs.

Supports pédagogiques

Les **supports** sont envoyés par **mail** ou accessible les **espaces apprenant** sous format PDF avant ou pendant la formation.

Des documents supplémentaires pourront être transmis par la formatrice ou le formateur lors de la formation.

Evaluation des compétences

Avant chaque formation, il est demandé aux stagiaires de remplir une **fiche des recueils et des attentes**, ainsi qu'un **questionnaire d'auto-évaluation**, disponible sur l'espace apprenant

Au début de la formation, un **tour de table** est prévu pour reformuler les attentes des stagiaire

A l'issue de la formation, les stagiaires devront répondre à **une évaluation sous forme de QCM**, ou ils seront évalués à partir d'une **grille de compétences** lors de la réalisation d'un cas pratique, ce qui nous permettra de nous assurer la **bonne acquisition des compétences**.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Les lieux de formation sont **accessibles aux personnes à mobilité réduite**.

Pour toute autre demande spécifique liée au handicap d'un potentiel stagiaire, merci de contacter **Clarisse PUL ou Isabelle BIANCHI**, par mail : formations@bcompetences.com, par téléphone : 01 86 95 72 10.

Il s'agira de connaître les compensations nécessaires mobilisables. Nous analyserons ensuite la situation particulière du potentiel stagiaire avec notre réseau de partenaires.

Lieu

Paris 2ème

Salle adaptée à la formation. L'adresse est communiquée au moment de l'envoi de la convocation (J-15)

Toutes participations à nos formations doivent **être contractées par une convention de formations.**

Les demandes d'inscription se font soit en ligne via notre site internet **bcompetences.com** soit en contactant **Clarisse PUL** (assistante formations) par mail à l'adresse **formations@bcompetences.com**

Possibilités d'inscription sous réserve de places disponible, jusqu'à 5 jours ouvrés avant la formation.