

Prospection foncière & géomarketing : Identifiez les meilleures opportunités territoriales

Lien : https://maroc-performance.com/formation/prospection-fonciere-geomarketing-identifiez-les-meilleures-opportunites-territoriales

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
COM14

CATÉGORIE
Prospection et Vente Immobilière

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les principes du géomarketing appliqué à la prospection foncière
- Maîtriser les outils d’analyse géographique et territoriale
- Identifier les zones à fort potentiel foncier
- Mettre en place une stratégie efficace de prospection
- Évaluer la valeur et la rentabilité des terrains
- Utiliser les outils digitaux et SIG pour optimiser la recherche
- Développer une approche structurée et performante de la prospection foncière

👥 POUR QUI ?

- ✔ Agents immobiliers et promoteurs immobiliers
- ✔ Urbanistes et aménageurs du territoire
- ✔ Responsables développement foncier
- ✔ Collectivités locales et bureaux d’études
- ✔ Toute personne impliquée dans la recherche et l’analyse foncière

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Introduction à la prospection foncière et au géomarketing

- Définition de la prospection foncière
- Principes du géomarketing appliqué à l’immobilier et à l’aménagement
- Enjeux économiques et territoriaux

2 / Comprendre les données géographiques

- Types de données spatiales (SIG, cadastre, urbanisme)
- Sources de données fiables
- Lecture et interprétation des cartes

3 / Outils de géomarketing

- Systèmes d’information géographique (SIG)
- Logiciels de cartographie et d’analyse territoriale
- Outils de visualisation des données

4 / Analyse du potentiel foncier

- Identification des zones à fort potentiel
- Critères de sélection des terrains
- Analyse de la demande et de l’offre

5 / Étude de marché territoriale

Maroc Performance

- Analyse démographique et économique
- Étude des infrastructures et accessibilité
- Identification des zones stratégiques

6 / Stratégies de prospection foncière

- Méthodes de recherche de terrains
- Approche directe et indirecte des propriétaires
- Veille foncière et opportunités

7 / Évaluation et valorisation des terrains

- Estimation de la valeur foncière
- Analyse des contraintes réglementaires
- Projection de rentabilité

8 / Digitalisation et automatisation du géomarketing

- Bases de données foncières et CRM immobilier
- Automatisation de la prospection
- Intelligence artificielle et analyse prédictive

9 / Cas pratiques et ateliers

- Analyse d’un territoire réel
- Identification de terrains à potentiel
- Simulation de stratégie de prospection

Maroc Performance

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

30 Nov. au 04 Déc. 2026	Présentiel - Casablanca
01 au 05 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
29 Mars au 02 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
24 au 28 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
19 au 23 Juil. 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@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés