

Programme de la Formation

MAISONS D'ARCHITECTE et autres marchés privés : Développer sa clientèle de particuliers

2 jours soit 14 heures de formation

DATE(S) ET LIEU(X)

Module : MAISONS D'ARCHITECTE et autres marchés privés : Développer sa clientèle de particuliers

Date(s) : jeudi 28 mars 2019 au vendredi 29 mars 2019

Lieu : Rennes (dans l'attente du lieu exact de formation) - 35000 Rennes

CONTEXTE GÉNÉRAL

La maison individuelle constitue un immense marché qui échappe anormalement à plus de 90% aux architectes. Or l'architecte libéral présente la meilleure façon de réaliser un bâtiment. Mais pour obtenir la confiance – et donc la commande - des particuliers, il faut une démarche complète - commerciale et pratique – bien spécifique. Les architectes n'ont en général reçu aucune formation en ce sens.

Pourquoi développer les maisons individuelles d'architecte ?

La maison individuelle représente le plus gros marché du bâtiment (20 millions de m2/an, soit 4 à 5 fois plus que, par exemple, les bâtiments publics) ; c'est un marché immense qui s'offre aux architectes auquel s'ajoutent tous les autres projets des particuliers.

Les marchés privés présentent des spécificités intéressantes :

- Le plus souvent un seul architecte consulté,
- Un programme réalisé avec le maître d'ouvrage,
- Un pourcentage d'honoraires supérieur aux marchés publics.
- Des commandes multiples assurant une bonne pérennité à une agence d'architecte.

PRISE EN CHARGE

Professions libérales

Les formations sont prises en charges par le [FIF PL](#).

Vous pouvez aussi bénéficier du Crédit d'Impôt Formation du Dirigeant

La loi du 2 août 2005 relative aux petites et moyennes entreprises a créé un crédit d'impôt en faveur des entreprises qui engagent des dépenses pour la formation de leurs dirigeants. Le crédit d'impôt est calculé (nombre d'heures de formation suivies par le dirigeant multiplié par le taux horaire du salaire minimum de croissance (Smic)) et plafonné : seules 40 heures de formation par dirigeant et par année civile sont prises en compte.

Salariés des entreprises d'architecture

Les formations sont prises en charges par [ACTALIANS](#).

Autres acteurs du cadre de vie : Fafiec, Constructys mais aussi Agefos, Opcalia...

Demandeurs d'emploi : nous contacter (07 64 07 34 41)

PUBLIC CIBLE

Architectes libéraux (individuels ou en société) souhaitant développer leur marché des particuliers et leurs collaborateurs.

Module

MAISONS D'ARCHITECTE et autres marchés privés : Développer sa clientèle de particuliers

2 jours soit 14 heures de formation

DATE(S) ET LIEU(X)

Date(s) : jeudi 28 mars 2019 au vendredi 29 mars 2019, 09h00 - 12h30 / 14h00 - 17h30
Lieu : Rennes (dans l'attente du lieu exact de formation) - 35000 Rennes

OBJECTIF(S) PÉDAGOGIQUE(S)

- Connaître les différents acteurs du marché des maisons individuelles et autres marchés privés
- Contacter un nombre suffisant de clients potentiels
- Comprendre leurs attentes pour convaincre
- Savoir conclure, par la signature d'un contrat d'architecte libéral correctement rémunérateur
- Conforter et accompagner le début de l'opération

FORMATEUR(S)

ESPAGNO Jean-François - Architecte, Membre de l'Association des Architectes d'Aujourd'hui

PROGRAMME

Il s'agit d'une démarche conçue pour un architecte libéral, qui tient compte des spécificités de notre mode d'exercice, afin de :

- se donner les moyens de contacter un nombre suffisant de clients potentiels,
- savoir comprendre leurs aspirations,
- les convaincre de la qualité de notre production et d'obtenir leur confiance.

1. L'offre proposée aux clients potentiels

- les différents acteurs de la construction : artisan, constructeur, architecte, et leurs aspirations,
- les différents contrats proposés et leur perception par les clients potentiels

2. Les qualités nécessaires pour convaincre

- le comportement des clients potentiels : quelles sont leurs attentes ?
- les qualités nécessaires à l'architecte : quelle image doit-il donner ?

3. Comment convaincre ?

- quels sont les atouts du contrat d'architecte libéral ?
- le contrat d'architecte "spécial particuliers"

4. Les grandes étapes de la négociation

- Comment obtenir des prospects ?
- Découvrir les motivations d'achat des clients, pratiquer l'écoute active, découvrir et comprendre les motivations conscientes et inconscientes.
- Savoir convaincre, traiter les objections, obtenir les accords
- Comment obtenir la signature d'un contrat d'architecte correctement rémunérateur, méthode basée sur la valorisation du contrat libéral et la mission d'architecte
- Comment éviter les désistements après signature.

5. Stratégie commerciale

- quelle stratégie commerciale pour chaque architecte ?
- les outils de communication

BULLETIN DE PRÉ-INSCRIPTION

A retourner par courrier complété et accompagné des éléments mentionnés dans les conditions générales de vente à :
Gep'atlantique Bretagne & Pays de Loire 2, place Victor Mangin 44200 Nantes
07.64.07.34.41 - gep-atlantique@wanadoo.fr

FORMATION : MAISONS D'ARCHITECTE et autres marchés privés : Développer sa clientèle de particuliers

Module : MAISONS D'ARCHITECTE et autres marchés privés : Développer sa clientèle de particuliers

Date(s) : jeudi 28 mars 2019 au vendredi 29 mars 2019, 09h00 - 12h30 / 14h00 - 17h30

Lieu : Rennes (dans l'attente du lieu exact de formation) - 35000 Rennes

Durée : 2 jours soit 14 heures

Places limitées à : 12

PARTICIPANT (Coordonnées personnelles)

Nom : **Prénom :**

A ne compléter que lors d'une première inscription ou en cas de modification

Adresse :

Code postal : **Ville :**

Date de naissance : **Téléphone :**

E-mail personnel : *(E-mail personnel obligatoire pour l'envoi de l'attestation de formation)*

Ancienneté dans l'entreprise : **Numéro de sécurité sociale :**

Diplôme d'Etat d'Architecte DE/HMONP : Oui / Non **Architecte DPLG :** Oui / Non

Numéro personnel National d'Architecte :

Activité du stagiaire :

Mode d'exercice :

- Architecte
- Architecte expert
- Artisan
- Assistant administratif, RH
- Chargé de communication, développement
- Collaborateur non architecte
- Dessinateur, concepteur graphiste...
- Économiste
- Ingénieur
- Maîtrise d'ouvrage publique
- Paysagiste concepteur
- Professionnel de l'aménagement et de l'urbanisme
- Programmiste, AMO
- Service technique des collectivités
- Autre :

- Demandeur d'emploi
- Fonctionnaire d'état
- Fonctionnaire des collectivités territoriales
- Libéral
- Salarié
- Autre :

Prise en charge éventuelle de la formation :

- Fonds professionnels : Libéral
- Fonds professionnels : Salarié CIF
- Fonds professionnels : Salarié CPF
- Fonds professionnels : Salarié contrat pro
- Fonds professionnels : Salarié plan de formation
- Fonds professionnels : Pôle emploi
- Fonds propres
- Fonds publics : Agents (État, Collectivités ...)
- Fonds publics : Instances européennes
- Fonds publics : État
- Fonds publics : Conseils régionaux
- Fonds publics : Pôle emploi
- Fonds publics : Autres ressources publiques

Nom de l'organisme de prise en charge :

- ACTALIANS
- AFDAS - Délégation Centre-Ouest
- AGEFICE
- CONSTRUCTYS
- FAFCEA
- FAFIEC
- FIF PL
- PÔLE EMPLOI BRETAGNE - Plateforme Formation-Prestations
- PÔLE EMPLOI PAYS DE LOIRE - Service Allocations Formations
- UNIFORMATION
- Autre :

Demande de subrogation : Oui / Non

ORGANISME / ENTREPRISE

Raison Sociale :

A ne compléter que lors d'une première inscription ou en cas de modification

Type d'entreprise : **Activité principale :**

Gérant(e) : **Fonction :**

Adresse :

Code postal : **Ville :**

Téléphone : **E-mail :**

Siret : **N° société d'architecture :** **Effectif dans l'organisme :**

Module 1 : MAISONS D'ARCHITECTE et autres marchés privés : Développer sa clientèle de particuliers		14h / 2 jours	
Coût pédagogique	Tarif inter entreprise	600,00 € HT / 720,00 € TTC €
TOTAL		 €

MODE DE PAIEMENT

Chèque Virement

En signant le bulletin d'inscription vous reconnaissez avoir pris connaissance des conditions générales de ventes joints.

DATE, SIGNATURE & CACHET

Conditions Générales de Vente

1 - Objet

Les présentes conditions générales s'appliquent à toutes les actions de formation organisées par le Gep'atlantique.

2 - Inscription

Toute inscription nécessite le **renvoi du bulletin d'inscription** dûment renseigné avant la date de début de stage, au Gep'atlantique.

Pour être prise en compte, la demande d'inscription doit être **accompagnée ou confirmée par le règlement par chèque** ou par virement du montant TTC correspondant, ou d'une lettre valant commande pour les administrations.

Le règlement par chèque est encaissé à l'issue de la formation mais vous pouvez, si vous le désirez, mentionner une date ultérieure d'encaissement, à réception de la prise en charge par exemple. **Sans cette mention contraire, le chèque sera automatiquement encaissé à l'issue de la session.**

Lorsque l'organisme gestionnaire des fonds de formation du stagiaire (FIF PL ou OPCA PL) refuse, pour un motif quelconque, de prendre en charge les frais de l'action de formation, leur règlement incombe au stagiaire ou à l'administration.

3 - Obligations respectives des parties

Pour chaque inscription à une action de formation professionnelle, le stagiaire reçoit une convention de formation simplifiée accompagnée d'un devis, d'une fiche pédagogique et d'un dossier de prise en charge.

A l'issue de la prestation, une facture acquittée sera adressée au stagiaire, accompagnée des pièces justificatives (attestation de présence et attestation de fin de formation).

4 - Prix

Le prix hors taxes des actions de formation est celui figurant dans le catalogue des tarifs en vigueur au moment de l'inscription. La TVA au taux en vigueur lors du règlement, est à la charge du stagiaire.

5 - Modalités de paiement

Elles seront précisées dans la convention de formation.

6 - Report/Annulation

Du fait du Gep'atlantique :

Le Gep'atlantique se réserve la possibilité, en cas d'insuffisance de participants, de reporter ou d'annuler une session de formation. Dans ce cas, il informe le stagiaire dans les plus brefs délais. Au choix du stagiaire, le GEP'Atlantique reporte l'inscription à la prochaine session de formation ou rembourse intégralement les sommes perçues. Le stagiaire ne peut prétendre à aucune indemnité pour quelques causes que ce soit du fait de l'annulation ou du report d'une session de formation.

Du fait du stagiaire :

Les demandes d'annulation confirmées par courrier postal, courrier électronique ou télécopies, reçues plus de 15 jours avant le début de l'action de formation, entraînent l'encaissement des frais d'inscription d'un montant égal à 30% du montant TTC de la prestation, sauf en cas de force majeure.

Les demandes d'annulation confirmées par courrier postal, courrier électronique ou télécopies, reçues moins de 15 jours avant le début de l'action de formation, ainsi que les demandes d'annulation ou d'absences survenues après le début de l'action de formation, entraînent l'encaissement des frais d'annulation d'un montant égal à 40% du montant TTC de la prestation, sauf en cas de force majeure.

De plus le GEP'Atlantique, conformément aux dispositions de l'article L 920.9 du code du travail, se réserve la possibilité de retenir sur le coût total de l'action de formation, la fraction correspondant aux dépenses qu'il a effectivement exposées ou engagées en vue de la réalisation de ladite action de formation.

7 - Clause de confidentialité

Les informations collectées auprès des entreprises et des stagiaires individuels dans le cadre du bulletin d'inscription ne font l'objet d'aucune diffusion.

8 - Règlement des litiges

En cas de différend quant à l'exécution d'une action de formation, le Gep'atlantique et le stagiaire s'engagent à rechercher un règlement amiable. A défaut d'accord, le différend sera soumis à l'appréciation du Tribunal de Grande Instance de Nantes.