

Programme de la Formation

Les architectes et le marché des Particuliers. Démarche commerciale des architectes envers les particuliers

DATE(S) ET LIEU(X)

Module : Les architectes et le marché des Particuliers. Démarche commerciale des architectes envers les particuliers

Date(s) : jeudi 23 janvier 2020 au vendredi 24 janvier 2020

Lieu : La FAC - 44/46 quai St Laurent 45000 Orléans

OBJECTIF(S) - Voir les objectifs pédagogiques, développés dans chaque module

La clientèle des Particuliers constituent un immense marché, en pleine accélération, avec des spécificités très intéressantes pour notre métier : des projets multiples assurent une bonne pérennité de nos agences, un potentiel de croissance quasi illimité, de la visibilité et de la reconnaissance, un programme réalisé avec le maître d'ouvrage et non imposé, un pourcentage d'honoraires supérieur aux marchés publics. Pour être actif sur ces projets, il est essentiel de comprendre la cible des Particuliers et de savoir y valoriser son expertise. Pour gagner en performance, il existe une démarche spécifique aux architectes et adaptée à ces marchés.

PUBLIC CIBLE

Architectes libéraux (à titre individuel ou en société), et leurs collaborateurs.

Module

Les architectes et le marché des Particuliers. Démarche commerciale des architectes envers les particuliers

2 jours soit 14 heures de formation

Type : Blended-learning

DATE(S) ET LIEU(X)

Date(s) : jeudi 23 janvier 2020 au vendredi 24 janvier 2020, 09h00 - 12h30 / 13h30 - 17h00

Lieu : La FAC - 44/46 quai St Laurent 45000 Orléans

OBJECTIF(S) PÉDAGOGIQUE(S)

La clientèle des Particuliers constituent un immense marché, en pleine accélération, avec des spécificités très intéressantes pour notre métier : des projets multiples assurent une bonne pérennité de nos agences, un potentiel de croissance quasi illimité, de la visibilité et de la reconnaissance, un programme réalisé avec le maître d'ouvrage et non imposé, un pourcentage d'honoraires supérieur aux marchés publics. Pour être actif sur ces projets, il est essentiel de comprendre la cible des Particuliers et de savoir y valoriser son expertise. Pour gagner en performance, il existe une démarche spécifique aux architectes et adaptée à ces marchés.

FORMATEUR(S)

ESPAGNO Jean François

PROGRAMME

Prendre conscience de ses atouts et valoriser ses compétences. Structurer sa présentation, son image et son relationnel. Comprendre les besoins, attentes et contraintes des Particuliers, pour pouvoir y répondre.

- **1er jour**

Comprendre les différentes offres du marché et leur perception par le Particulier. Les atouts décisifs des Architectes. Les méthodes pour rencontrer un nombre suffisant de clients potentiels. Les grandes étapes de la relation client. Savoir diriger l'entretien

- **2ème jour**

Découvrir les motivations d'achat conscientes et inconscientes, l'écoute active, . Traiter les objections, convaincre, obtenir des accords adaptés. Obtenir le bon prix, être rémunéré à sa juste valeur Comment signer ses contrats sereinement Stratégie de développement: se différencier grâce aux outils de communication.

BULLETIN DE PRÉ-INSCRIPTION

A retourner par courrier complété et accompagné des éléments mentionnés dans les conditions générales de vente à :
La F.A.C. 44/46 quai Saint Laurent 45000 Orléans
02.38.54.76.34 - contact@faccentre.fr

FORMATION : Les architectes et le marché des Particuliers. Démarche commerciale des architectes envers les particuliers

Module : Les architectes et le marché des Particuliers. Démarche commerciale des architectes envers les particuliers

Date(s) : jeudi 23 janvier 2020 au vendredi 24 janvier 2020, 09h00 - 12h30 / 13h30 - 17h00

Lieu : La FAC - 44/46 quai St Laurent 45000 Orléans

Durée : 2 jours soit 14 heures

Places limitées à : 15

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
- FIF PL
- 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 : Les architectes et le marché des Particuliers. Démarche commerciale des architectes envers les particuliers		14h / 2 jours	
Coût pédagogique	TARIF LIBÉRAUX	600,00 € €
	TARIF SALARIÉS	700,00 € €
	TARIF NOUVEL INSCRITS (N-2)	500,00 € €
	Personnes extérieures	740,00 € €
		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

Conditions générales 1 - Le prix indiqué couvre les frais pédagogiques, le déjeuner, les documents de synthèse 2 - Le règlement du prix s'effectue à l'inscription par chèque à l'ordre de la FAC, accompagné du bulletin d'inscription. Toutes annulations doivent être faites 15 jours avant la formation autrement le règlement ne peut être rendu. Sauf en cas de maladies justifiées par un médecin. Les factures tiennent lieu de convention de formation simplifiée. L'attestation de présence, envoyée avec la facture, est adressée au participant après la formation, sous condition de l'émargement de la feuille de présence. 3 - Le lieu de la formation n'est pas contractuel. Elle pourra se dérouler à une autre adresse dans le même secteur géographique.