

## Programme de la Formation

# MAITRISEZ LA GESTION DE PROJET DU PARTICULIER - de la démarche commerciale à la livraison

2 jours soit 14 heures de formation

## CONTEXTE GÉNÉRAL

Seul 4% de l'ensemble des maisons sont faites par des architectes en France. Il y a un grand marché à exploiter, MAIS Comment convaincre ? Il faut mettre en avant l'humain, l'histoire, l'affectif. Ces familles ne feront appel à un architecte qu'une seule fois dans leur vie, pour la maison de leur rêve. Contrairement à un constructeur, l'architecte offre un accompagnement humain.

**Grâce à cette formation, vous saurez définir les moyens pour rentabiliser votre travail tout en créant une expérience unique et magique pour le client !**

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

Vous vous approprierez tous les outils pour aborder le sujet de la maison individuelle, convaincre le client, contractualiser le projet et suivre les étapes de gestion d'un projet, du programme à la livraison.

## PUBLIC CIBLE

La formation s'adresse aux architectes souhaitant mettre en place une méthodologie de travail afin de développer le marché des projets privés particuliers. Ces architectes peuvent être jeunes inscrits (architecte DE, HMONP) comme expérimentés (DPLG, DESA etc) mais en marché public (confrontés à une maîtrise d'ouvrage professionnelle).

Des stagiaires en recherche de nouveaux marchés professionnels

Des stagiaires en début de carrière professionnelle

Des stagiaires qui souhaitent améliorer leur méthodologie d'aborder un projet de maison individuelle

Des stagiaires en recherche d'outils pour une meilleure adaptation à un marché de construction évolutif

## MODALITÉS DE SUIVI ET D'APPRÉCIATION

Questionnaire d'évaluation à l'issue de chaque module

Etablissement d'une attestation en fin de stage.

### Module

## Le projet du particulier

2 jours soit 14 heures de formation

## OBJECTIF(S) PÉDAGOGIQUE(S)

A l'issue de la formation, vous :

- posséderez les outils pour développer une approche méthodologique pour aborder le sujet de la maison individuelle
- bénéficierez des outils et des argumentaires pour convaincre des clients potentiels
- utiliserez des outils pour contractualiser un projet de maison individuelle
- maîtriserez es éléments de missions à gérer pour ce type de programme
- serez en mesure de développer une explication du contenu des éléments de mission sous l'angle de la relation avec un client particulier
- aurez des outils pour suivre les étapes de gestion d'un projet pour particulier, du programme à la livraison

## FORMATEUR(S)

LAGARRIGUE Fabienne - Architecte DPLG  
CHOLLEY Diane - Architecte DPLG

## OUTILS PÉDAGOGIQUES

La première partie de la formation se fera sur support projeté, la seconde partie sera des travaux pratiques, des jeux de rôle, des mises en situation, gestion de crise face à un client émotionnellement très engagé dans son projet.

Vous apprendrez à développer une boîte de différents outils :

- mettre en avant ses qualités /// « faire savoir » /// convaincre des nouveaux clients
- maîtriser le contrat et les missions complémentaires réglementaires /// « savoir-faire » /// rappel des éléments de mission
- gérer un client particulier /// management client

Contenu de chaque 1/2 journée :

- 2h de présentation argumentées du thème
- 1h d'échange sur des expériences et sujets concrets des stagiaires en rapport avec le thème
- 30min d'échange sous forme de questions/réponses sur le thème

## PROGRAMME

### 1<sup>o</sup> journée

Le démarrage d'un projet pour un client particulier

- Présentation de l'intervenant
- Introduction à une méthode confirmée

#### **- Stratégies et démarches commerciales => 1/2 journée**

- La démarche commerciale :  
Les moyens de se présenter et comment se présenter (la vitrine, les locaux, l'Architecte)
- Développer sa propre stratégie de projet :  
Mettre en avant sa différence, son parcours, ses valeurs et les outils.
- Le management client:  
Le premier contact, écouter et ouvrir le dialogue mais toujours ECRIRE
- Le client acteur, parti intégrante de l'équipe :  
Le programme et le choix de la mission confiée à l'architecte
- Disponibilité et choix: La phase esquisse

#### **- Mise en situation Management client => 1/2 journée**

### 2<sup>o</sup> journée

#### **Le contrat et les missions => 1/2 journée**

- Contrat d'architecte et assurances professionnelle
- Etapes de la mission / étapes clés
- Un contrat d'architecte pour MI : le modèle de l'ordre, comment c'est fait ? Que doit on y retrouver obligatoirement ? Comment définir les limites de chacune des parties (MO et MOE) ?
- La rémunération (% , forfait, cout/m2, taux horaire)
- L'assurance professionnelle : exemple de l'AMI de la MAF
- Dommage d'ouvrage ou pas ?
- Les retours d'expériences sous l'angle des sinistres
- Missions complémentaires, développer des partenariats d'ingénierie
- Travaux en site occupé ou non, la question de la présence du client sur le chantier
- Comment livrer un chantier de MI (relation client / architecte)

#### **- Mise en situation Economie/Planning/Chantier=> 1/2 journée**

CONCLUSION : Du client particulier au client privé, perspectives d'évolution et acquisition de nouveaux marchés.