

Programme de la Formation

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

2 jours soit 14 heures de formation

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.

Approfondir cette thématique MAISON INDIVIDUELLE avec les formations :

- [MAISONS D'ARCHITECTE et autres marchés privés : Démarche pratique et juridique de la maîtrise d'œuvre \(conception, réglementation, chantier\)](#)
- [DÉMARCHE DES ARCHITECTES ENVERS LES PARTICULIERS - TECHNIQUE : Concevoir – Détailler – Métrer - Chiffrer](#)

PUBLIC CIBLE

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

PRÉREQUIS

Aucun

MODALITÉS DE SUIVI ET D'APPRÉCIATION

Avant le début de la formation, les prérequis pour participer à l'action seront vérifiés à partir des renseignements demandés sur la fiche d'inscription. Il peut également vous être demandé de compléter un questionnaire de positionnement, afin de permettre au formateur d'affiner sa présentation en fonction de vos attentes.

Au début de la session, un « tour de table » initial permettra d'évaluer le niveau de connaissance des stagiaires et d'identifier les besoins sur la thématique de formation. Puis, des évaluations intermédiaires, sous formes d'exercices et QCM, sont régulièrement organisées afin de mesurer la progression des acquisitions.

Enfin, à l'issue de la session, un questionnaire d'évaluation vous sera transmis par mail. Nous vous remercions de prendre le temps de le remplir car sa réponse conditionne l'envoi des attestations de formation.

MODALITÉS DE SANCTION

Établissement d'une attestation de stage

Module

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

2 jours soit 14 heures de formation

Modalité d'apprentissages :

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

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