

LA MAISON D'ARCHITECTE

Contrats, honoraires, relation client, démarche professionnelle, satisfaction du client

PROGRAMME 2011

CONTEXTE ET MOTIFS

La difficulté semble grande pour les architectes de pénétrer ce marché et plus de 90% des maisons individuelles "échappent" aux architectes. Devant ce manque de résultat, ceux-ci ont trop souvent tendance à renoncer, laissant le champ libre aux constructeurs qui réalisent alors près des 2/3 des maisons individuelles.

Pourquoi développer les maisons individuelles d'architecte ?

- *La maison individuelle représente – de loin – le plus gros marché du bâtiment (20 millions de m²/an, soit 4 à 5 fois plus que, par exemple, les bâtiments publics) ; les architectes doivent répondre à cette demande et ne pas laisser la place vide,*
- *Bien de maisons individuelles faites par des architectes sont des chef-d'œuvres –avec pour conséquence augmentation non négligeable de leur valeur patrimoniale, alors que nombre de « pavillons néo-régionalistes » polluent nos paysages.*
- *Des commandes régulières apportent une pérennité aux agences.*
- *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.*

OBJECTIFS

Sans chercher à devenir de « super-vendeurs », on doit aborder ce marché comme tous les marchés fortement concurrentiels, en apportant un minimum de réponses à l'attente de la clientèle potentielle et en présentant un minimum de savoir-faire face à une concurrence souvent très efficace commercialement.

Nous devons avoir une démarche spécifique et un savoir-faire pour obtenir la confiance – et donc la commande - de nos clients potentiels, car nous proposons le meilleur "produit" sur le marché de la maison individuelle : l'architecte libéral.

PUBLIC ET DÉBOUCHÉS

Cette formation, conçue pour des architectes, donnera les moyens de conclure des contrats de maisons individuelles (et autres marchés privés) nombreux et correctement rémunérés.

DURÉE ET CALENDRIER

Module de 2 jours, soit 14 heures de formation

COÛT PÉDAGOGIQUE

TARIF FORMATION CONTINUE : 400 euros net de taxes

CONTENU et DÉMARCHE

Même si certains éléments peuvent être communs à toutes démarches commerciales, et notamment à celle des constructeurs, il s'agira 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 confier la réalisation de leur projet à l'architecte libéral

* **L'offre proposée aux clients potentiels**

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

* **Les qualités nécessaires pour convaincre**

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

* **Comment convaincre ?**

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

* **Les grandes étapes de la négociation**

- Comment obtenir des prospects ?
les méthodes actives et passives
- Découvrir les motivations d'achat des clients potentiels.
pratiquer l'écoute, découvrir et comprendre les motivations conscientes et inconscientes
- Savoir convaincre
- traiter les objections, obtenir les accords
- Comment obtenir la signature du contrat au plus tôt
méthode basée sur la valorisation du contrat libéral et la mission d'architecte
- Comment éviter les désistements après signature.

* **Stratégie commerciale**

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

* **Exercices et synthèse**

- exercices par mis en situations suivant les différentes phases de la démarche et suivant les différentes méthodes commerciales choisies : jeux de rôles, où chaque stagiaire est mis en condition, avec enregistrement vidéo pour pouvoir visionner les prestations des participants.

LA MAISON D'ARCHITECTE

Contrats, honoraires, relation client, démarche professionnelle, satisfaction du client

PROGRAMME 2011

INTERVENANT

Jean-François ESPAGNO, Architecte.

PROCÉDURE D'ÉVALUATION

Comparaison du nombre de commandes privées obtenues au bout d'un an comparé à celui de l'année précédente la formation.

ORGANISME DE FORMATION

Centre Interprofessionnel de la Formation Continue de l'Architecture (CIFCA)

Siège : École Nationale Supérieure d'Architecture de Toulouse, 83 rue Aristide Maillol – BP 10629
31106 Toulouse Cedex 1

N° d'agrément : 7331 P00 2031

SIRET : 193 101 508 000/11 - Code APE : 9215

FORMACODE : 22223

Responsable pédagogique

Jean-François ESPAGNO, Architecte

Coordination pédagogique

Nadia Sbiti, directrice du Cifca

nadia.sbiti@toulouse.archi.fr

Administration

Annie Montovany, administratrice du Cifca

annie.montovany@toulouse.archi.fr 05 62 11 50 63

LIEU DE FORMATION

Centre Interprofessionnel de la Formation Continue de l'Architecture (CIFCA)

Siège : École Nationale Supérieure d'Architecture de Toulouse, 83 rue Aristide Maillol – BP 10629
31106 Toulouse Cedex 1

31106 Toulouse Cedex 1

annie.montovany@toulouse.archi.fr 05 62 11 50 63

RENSEIGNEMENTS INSCRIPTION

Pôle régional Midi Pyrénées de compétences en formation continue des professionnels de l'architecture et du cadre de vie

<http://www.polearchiinformation.org>

Annie Montovany,

annie.montovany@toulouse.archi.fr 05 62 11 50 63

PROCÉDURE D'INSCRIPTION

1/ Remplir la demande d'inscription sur le site du Pôle Midi-Pyrénées :

<http://www.polearchiinformation.org/accueil.html>

2/ Imprimer le devis et l'envoyer avec le règlement à l'ordre de l'Agent Comptable de l'ENSA de Toulouse à l'adresse suivante :

ENSA de Toulouse, 83 rue Aristide Maillol

AGENCE COMPTABLE

BP 10629 - 31106 Toulouse Cedex 1

3/ Faire la demande de prise en charge à votre OPCA (OPCA PL, FIF PL, FAFIEC, AGEFOS, etc.) et joindre à l'imprimé de demande de prise en charge, le programme et le devis.

CONDITIONS ET MODALITES D'INSCRIPTION

1/ L'inscription est définitive, uniquement si elle est accompagnée du règlement (cf. note 2-procédure d'inscription).

2/ Date limite d'inscription ou de désistement : 8 jours avant la date prévue de la formation.

3/ Annulation ou report du stage par l'organisme de formation Les stagiaires seront prévenus par e.mail 5 jours avant la date prévue du stage. Le règlement sera restitué en cas d'annulation. Dans le cas d'un report, le règlement sera conservé pour la nouvelle session.

4/ Annulation du stage par le stagiaire :

- Au plus tard, 8 jours avant le début du stage : remboursement de la totalité du règlement.

- Moins de 8 jours avant le début du stage : une retenue de 40% sera effectuée sur le montant de la formation.

- Absence injustifiée et/ou annulation après le début du stage : aucun remboursement ne sera effectué.

5/ Impossibilité de suivre la formation : si un stagiaire, ne peut suivre une formation, quelle qu'en soit la cause, il peut se faire remplacer par un autre stagiaire (remplissant les conditions d'inscription et/ou les pré-requis), en prévenant l'organisme de formation, au plus tard 2 jours avant le début de la formation concernée.

★★★