

# MAISON D'ARCHITECTE – 1<sup>o</sup> partie Démarche Commerciale

## Développer la démarche commerciale envers les marchés privés (clients non professionnels)

### PUBLIC

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

### CONTEXTE ET MOTIFS

La maison individuelle (et les autres marchés privés) 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 (neuve ou extension) représente le plus gros marché du bâtiment (bien plus que, par exemple, les bâtiments publics) ; c'est un marché immense qui s'offre à nous, 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.

*Cette formation s'inscrit dans le cursus des architectes membre de l'Association des Architectes d'Aujourd'hui, toutefois son suivi n'implique en rien une éventuelle adhésion à cette Association.*

### OBJECTIFS

- ⇒ 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

### DURÉE

Module de **2 jours**, soit 14 heures.  
Dates : *suivant la programmation*

### MODALITES PÉDAGOGIQUES

Formation valorisant la pratique et le savoir-faire, par des mises en situations avec vidéo, jeux de rôles, des études de cas et des échanges de pratiques.  
Une appréciation de la formation sera réalisée en fin de stage par les participants.

### PROGRAMME DE FORMATION

Il s'agit d'une démarche conçue pour un **architecte libéral**, qui a fait ses preuves et 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 ? comment les découvrir ?
    - ⇒ 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", vu sous l'angle commercial et pratique.
  4. **Les grandes étapes de la négociation**
    - ⇒ Comment rencontrer des clients potentiels ?
    - ⇒ 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

La formation alterne exposés théoriques et mises en pratique par des jeux de rôles avec enregistrement vidéo, pour une meilleure prise de conscience par chacun de sa prestation.

### PRIX

Prix pour 2 jours : 400€ ht, soit 480 € ttc (2016)  
tva prévue au taux de 20%

Prise en charge possible par le FIF-PL ou ACTALIANS

### INTERVENANT

**Jean-François ESPAGNO**, Architecte