



Comment se différencier, pour avoir sa propre clientèle.

PUBLIC

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

DURÉE

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

PRIX

500€ HT pour les deux jours,
soit 600€ TTC.

Prise en charge 100% possible
FIF-PL ou ACTALIANS.

En cas de difficulté de trésorerie, possibilité
de différer l'encaissement du chèque, en attente
du remboursement (limitée à 3 mois)

FORMATEUR

Jean-François ESPAGNO, architecte

Association LES ARCHITECTES D'AUJOURD'HUI

NDA 76 31 08228 31
Datadock n°0056920
SIRET 81956916100014
NAF 9499Z

tél. 06 16 26 31 98
jfspagno@gmail.com
<http://www.aujourd'hui.archi>
13 rue Maryse Bastié 31100 Toulouse



Objectifs

La clientèle des Particuliers constitue 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.

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.

1° 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

2° 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

Modalités pédagogiques

Formation alternant théorique et pratique, valorisant le savoir-faire. Mises en situations avec vidéo, jeux de rôles, des études de cas et des échanges de pratiques. Les jeux de rôles avec enregistrement vidéo permettent une meilleure prise de conscience de sa propre prestation.

En fin de stage, une appréciation de la formation et un bilan pédagogique seront réalisés par les architectes ayant suivi la formation.

Un guide de la démarche commerciale des architectes envers les Particuliers sera remis à chaque participant.

