



DÉVELOPPER LA DÉMARCHÉ COMMERCIALE ENVERS LES MARCHÉS PRIVÉS

BULLETIN D'INSCRIPTION

DATES Lundi Mardi

LIEU MAISON DES ARCHITECTES
24 rue du Haut Bourgeois 54 000 NANCY

STAGIAIRE

NOM - PRENOM -
PROFESSION - SOCIÉTÉ -
ADRESSE -
TEL - FAX -
COURRIEL (1) - @
(2) @

(1) courriel de la personne habilitée à recevoir les documents relatifs à la formation (contrat, convocation, attestation de présence, facture acquittée)

(2) courriel du stagiaire (obligatoire)

VOUS ETES Gérant Votre âge ans
 Salarié Ancienneté dans l'entreprise
Dans le cadre du DIF Plan Formation N° sécurité sociale /
 Installé à son compte depuis moins de 3 ans
(joindre justificatif de création) (dans la limite de 3 places, par ordre d'arrivée)

TARIFS

ARCHITECTE DEMANDEUR D'EMPLOI Contacter ALFA (03 83 17 17 24 - alfa@archilink.com)

	BASE	TTC	REPAS	TTC
	660,00 €	660,00 €	<input type="checkbox"/> Lundi 22 mai	21,60 €
	soit 550,00 € HT			18,00 € HT
NOUVEL INSTALLÉ	360,00 €	360,00 €	<input type="checkbox"/> Mardi 23 mai	21,60 €
	soit 300,00 € HT			18,00 € HT

TOTAL A PAYER*	Formation	TTC	Repas	TTC	
	TOTAL REPAS + FORMATION					TTC

* Toute inscription ne sera prise en compte qu'à la réception du règlement

Places limitées à 15 personnes **10/05/2017** Date de clôture des inscriptions

PAIEMENT

- Par chèque à l'ordre de ALFA qui sera débité après la formation (débité(s) à l'issue de la formation)
- ou par virement à Banque Populaire Lorraine Champagne - agence Nancy St Dizier
Code banque 14707 - Code guichet : 00020 - N° de compte : 020 18 87428 4 - Clé RIB : 17

Signature et cachet

En m'inscrivant, je reconnais avoir pris connaissance des Conditions Générales de Vente ci-après

Fait à Date

BULLETIN ET CHEQUE A RENVoyer A

A.L.F.A.
Maison des Architectes
24, rue du Haut Bourgeois
54 000 NANCY

DÉVELOPPER LA DÉMARCHE COMMERCIALE ENVERS LES MARCHÉS PRIVÉS

PROGRAMME DETAILLE

Nota : Description indicative, susceptible d'être adaptée à la demande des stagiaires

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 les bâtiments publics par exemple). 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

Journée 1	22 mai 2017	De 9h00 à 17h30	MAISON DES ARCHITECTES NANCY
8h30-9h00	Accueil		
9h00-12h30	L'offre proposée aux clients potentiels <ul style="list-style-type: none"> - Les différents acteurs de la construction : artisan, constructeur, architecte et leurs aspirations - Les différents contrats proposés et leur perception par les clients potentiels 		
	Les qualités nécessaires pour convaincre <ul style="list-style-type: none"> - Le comportement des clients potentiels : quelles sont leurs attentes ? - Les qualités nécessaires à l'architecte : quelle image doit-il donner ? 		
12h30-14h00	Pause déjeuner		
14h00-17h30	Comment convaincre ? <ul style="list-style-type: none"> - Quels sont les atouts du contrat d'architecte libéral ? - Le contrat d'architecte "spécial particulier" 		
Journée 2	23 mai 2017	De 9h00 à 17h30	MAISON DES ARCHITECTES NANCY
8h30-9h00	Accueil		
9h00-12h30	Les grandes étapes de la négociations <ul style="list-style-type: none"> - Comment obtenir des prospects ? - Découvrir les motivations d'achat des clients, pratiquer l'écoute active, découvrir 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 ? 		
12h30-14h00	Pause déjeuner		
14h00-17h30	Stratégie commerciale <ul style="list-style-type: none"> - Quelle stratégie commerciale pour chaque architecte ? - Les outils de communication 		
	<ul style="list-style-type: none"> - Questionnaire d'évaluation - Conclusions collectives 		

DÉVELOPPER LA DÉMARCHE COMMERCIALE ENVERS LES MARCHÉS PRIVÉS

PRESENTATION

CONTEXTE

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 les bâtiments publics par exemple. 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

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Connaître les différents acteurs du marché des maisons individuelles et autres marchés privés
- Contacter un nombre suffisants 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

NATURE

(art.L. 6313-3 du Code du Travail)

- | | | | |
|-------------------------------------|---|-------------------------------------|--|
| <input checked="" type="checkbox"/> | adaptation et développement des compétences | <input type="checkbox"/> | conversion |
| <input checked="" type="checkbox"/> | promotion | <input checked="" type="checkbox"/> | acquisition, entretien ou perfectionnement des connaissances |
| <input type="checkbox"/> | prévention | <input type="checkbox"/> | qualification |

MOYENS PEDAGOGIQUES

- Documents pédagogiques
- Théorie-pratique par mises en situations avec outil vidéo
- Etudes de cas
- Echange d'expériences et de pratique

CONTENU SYNTHETIQUE

- Tenir compte des spécificités du mode d'exercice de la profession
- L'offre proposée aux clients potentiels
- Les qualités nécessaires pour convaincre
- Comment convaincre ?
- Les grandes étapes de la négociation
- Stratégie commerciale / Communication

SUIVI

- Feuille d'émargement, permettant l'Attestation de présence
- Fiche d'évaluation en fin de module

SANCTION

- Attestation de fin de formation

DATES ET DUREE

22/05/17 et 23/05/17 2 jours soit 14h

HORAIRES

9h-17h30

LIEU

MAISON DES ARCHITECTES
24 rue du Haut Bourgeois 54 000 NANCY

PUBLIC

Architectes souhaitant développer le marché des particuliers

EFFECTIF MAXIMUM

15 participants

CLÔTURE DES INSCRIPTIONS

10 mai 2017

ORGANISME

ALFA - Association Lorraine pour la Formation continue des Architectes
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 41 54 02810 54 auprès du préfet de région de Lorraine
n° SIRET : 332 493 295 000 15 code APE : 8559B
24, rue du Haut Bourgeois - 54 000 Nancy - Tél 03 83 17 17 24 - alfa@archilink.com

ORGANISME PARTENAIRE

Jean-François ESPAGNO, Architecte

EQUIPE PEDAGOGIQUE

Jean-François ESPAGNO, Architecte

COÛTS

de 300,00 € à 550,00 € **HT** Selon statut du participant

comprenant : participation au stage
supports de formation et documentation

Prise en charge FIF-PL : formation prioritaire

Les repas sont facturés en sus 18€ HT par jour