

# MAISONS D'ARCHITECTE et autres marchés privés

## Développer sa clientèle de particuliers

**Durée :** 2 jours soit 14 heures de formation

**Dates :** 28 et 29 novembre 2016 à Nantes et 12 et 13 décembre 2016 à Rennes

**Formateur :** Jean-François ESPAGNO, Architecte, Membre de l'Association des Architectes Arc-team

**Tarif :** 600 € HT

### CONTEXTE

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 m<sup>2</sup>/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.

### 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

### PUBLICS

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

### 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