

Programme de la Formation

## **MAISONS D'ARCHITECTE et autres marchés privés : Développer sa clientèle de particuliers**

2 jours soit 14 heures de formation

### CONTEXTE GÉNÉRAL

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 m2/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.

*Approfondir cette thématique MAISON INDIVIDUELLE avec les formations :*

- [MAISONS D'ARCHITECTE et autres marchés privés : Démarche pratique et juridique de la maîtrise d'œuvre](#)
- [DÉMARCHE DES ARCHITECTES ENVERS LES PARTICULIERS - TECHNIQUE : Concevoir – Détailler – Mètre - Chiffrer](#)

### PUBLIC CIBLE

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

Module

## **MAISONS D'ARCHITECTE et autres marchés privés : Développer sa clientèle de particuliers**

2 jours soit 14 heures de formation

### OBJECTIF(S) PÉDAGOGIQUE(S)

- 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

### FORMATEUR(S)

ESPAGNO Jean-François - Architecte, Membre de l'Association des Architectes d'Aujourd'hui

### 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

Programme de la Formation

# DÉMARCHE DES ARCHITECTES ENVERS LES PARTICULIERS - TECHNIQUE : Concevoir – Détailler – Métrer - Chiffrer

2 jours soit 14 heures de formation

## CONTEXTE GÉNÉRAL

Le métier d'architecte nécessite un long apprentissage, sur bien des domaines différents.

Si la formation initiale consacre légitimement l'essentiel du temps des études à l'élaboration du projet d'architecture, les connaissances techniques d'une construction se révèlent être incomplètement apprises par les architectes.

Lors d'opérations avec des Particuliers, telle qu'une maison individuelle, l'architecte se trouve seul maître d'œuvre face à des artisans dont les niveaux de connaissance technique sont très inégaux.

Les participants, maître d'ouvrage compris, comptent alors sur l'architecte pour être le sachant sur lequel tous peuvent compter.

La conception, les détails techniques, le métré, le chiffrage seront faits par les participants pendant la formation à partir d'un projet simple de maison neuve mais très varié (structures maçonnerie et bois, toiture pentue, horizontale, etc.).

*Approfondir cette thématique MAISON INDIVIDUELLE avec les formations :*

- [MAISONS D'ARCHITECTE et autres marchés privés : Développer sa clientèle de particuliers](#)
- [MAISONS D'ARCHITECTE et autres marchés privés : Démarche pratique et juridique de la maîtrise d'œuvre](#)

## PUBLIC CIBLE

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

## MODALITÉS DE SUIVI ET D'APPRÉCIATION

Formation fondée sur des méthodes pédagogiques actives, pour favoriser le lien théorie-pratique par un partage de la formation et de l'expérience du formateur, des études de cas, des exercices et des échanges de pratiques.

Un mémo technique sera remis à chaque participant.

Module

## TECHNIQUE : Concevoir – Détailler – Métrer - Chiffrer

2 jours soit 14 heures de formation

## OBJECTIF(S) PÉDAGOGIQUE(S)

- Concevoir et détailler un projet pour des particuliers,
- Savoir rédiger un CCTP,
- Métrer et chiffrer ouvrages et travaux,
- Programmer les divers travaux.

## FORMATEUR(S)

ESPAGNO Jean-François - Architecte, Membre de l'Association des Architectes d'Aujourd'hui

## PROGRAMME

1° jour

### **Conception technique : plans de détails et cctp**

- Les soutènements, les adaptations au sol
- La structure béton armé – la structure bois
- Les toitures
- Les menuiseries
- Les équipements : plomberie, chauffage, électricité
- Les revêtements

2° jour

### **Métré et chiffrage**

- Métré des ouvrages étudiés la veille
- Chiffrage des travaux étudiés, avec leurs variantes

### **Le chantier**

- Etablir un Planning, y compris ses modifications pour adaptation aux aléas du chantier
- Check-list des vérifications impératives que doit faire l'architecte au cours du chantier.

Programme de la Formation

# DÉMARCHE DES ARCHITECTES ENVERS LES PARTICULIERS - TECHNIQUE : Concevoir – Détailler – Métrer - Chiffrer

2 jours soit 14 heures de formation

---

## CONTEXTE GÉNÉRAL

Le métier d'architecte nécessite un long apprentissage, sur bien des domaines différents.

Si la formation initiale consacre légitimement l'essentiel du temps des études à l'élaboration du projet d'architecture, les connaissances techniques d'une construction se révèlent être incomplètement apprises par les architectes.

Lors d'opérations avec des Particuliers, telle qu'une maison individuelle, l'architecte se trouve seul maître d'œuvre face à des artisans dont les niveaux de connaissance technique sont très inégaux.

Les participants, maître d'ouvrage compris, comptent alors sur l'architecte pour être le sachant sur lequel tous peuvent compter.

La conception, les détails techniques, le métré, le chiffrage seront faits par les participants pendant la formation à partir d'un projet simple de maison neuve mais très varié (structures maçonnerie et bois, toiture pentue, horizontale, etc.).

*Approfondir cette thématique MAISON INDIVIDUELLE avec les formations :*

- [MAISONS D'ARCHITECTE et autres marchés privés : Développer sa clientèle de particuliers](#)
- [MAISONS D'ARCHITECTE et autres marchés privés : Démarche pratique et juridique de la maîtrise d'œuvre](#)

## PUBLIC CIBLE

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

## MODALITÉS DE SUIVI ET D'APPRÉCIATION

Formation fondée sur des méthodes pédagogiques actives, pour favoriser le lien théorie-pratique par un partage de la formation et de l'expérience du formateur, des études de cas, des exercices et des échanges de pratiques.

Un mémo technique sera remis à chaque participant.

Module

## TECHNIQUE : Concevoir – Détailler – Métrer - Chiffrer

2 jours soit 14 heures de formation

---

## OBJECTIF(S) PÉDAGOGIQUE(S)

- Concevoir et détailler un projet pour des particuliers,
- Savoir rédiger un CCTP,
- Métrer et chiffrer ouvrages et travaux,
- Programmer les divers travaux.

## FORMATEUR(S)

ESPAGNO Jean-François - Architecte, Membre de l'Association des Architectes d'Aujourd'hui

## PROGRAMME

1° jour

### **Conception technique : plans de détails et cctp**

- Les soutènements, les adaptations au sol
- La structure béton armé – la structure bois
- Les toitures
- Les menuiseries
- Les équipements : plomberie, chauffage, électricité
- Les revêtements

2° jour

### **Métré et chiffrage**

- Métré des ouvrages étudiés la veille
- Chiffrage des travaux étudiés, avec leurs variantes

### **Le chantier**

- Etablir un Planning, y compris ses modifications pour adaptation aux aléas du chantier
- Check-list des vérifications impératives que doit faire l'architecte au cours du chantier.