

Formation Professionnelle

« Structurer sa démarche client : séduire, convaincre, rester rentable »

Public visé : Architectes, Maîtres d'œuvre, Constructeurs

Pré-requis : Aucun

Objectifs :

- Adapter sa communication pour cibler ses clients
- Proposer un projet en cohérence avec les motivations et le budget du client
- Mettre en valeur son projet et convaincre
- Savoir canaliser le client
- Eviter de multiplier les avant-projets

Programme :

1. Communiquer pour cibler ses futurs clients

- Les bases de la communication et de la vente d'un projet
- Elaborer sa stratégie commerciale
- Se faire connaître et mettre en avant ses projets
- Communiquer sur les réseaux sociaux (facebook, linkedin...)

2. Réussir le premier RDV

- L'accueil et la prise de contact
- Cerner le contexte et creuser les enjeux du projet
- Méthodologie pour bien cibler les attentes du client et qualifier le projet
- Expliquer et valider les différentes phases du projet (ESQ, APS, APD, PRO, EXE)
- Connaître les techniques pour obtenir le budget réel alloué au projet
- Décoder les attitudes du client pour mieux comprendre ses motivations conscientes et inconscientes

3. Phase Esquisse : séduire et convaincre

- Mettre en valeur le projet
- Présenter son offre et valider l'ensemble des composants avec le client
- Appréhender les pollueurs de la communication
- Savoir vendre son prix
- Savoir convaincre

4. Phase APD : concrétiser et rester rentable

- Canaliser le client et gérer les objections afin de ne pas multiplier les avant-projets
- Etre garant de la cohérence entre les choix architecturaux, la performance thermique et le budget
- Obtenir des concessions et/ou contrepartie

Moyens pédagogiques :

- Apports théoriques : présentation Powerpoint, photos
- Etudes de cas concrets
- Mise en situation

Moyens d'évaluation :

Une évaluation des connaissances est réalisée à partir des études de cas.

Moyens Techniques :

Salle de formation équipée d'un vidéoprojecteur

Formateur :

Xavier OBERTHUR : gérant de la société TMP conseil spécialisée dans le développement commercial, le management et la stratégie d'entreprise. Il assure des formations et prestations de coaching. Il a exercé des postes en développement commercial.

Informations pratiques :

Lieu *: Centre de formation TY eco²- Zone Artisanale de la Touche - 35890 BOURG DES COMPTES

Durée : 14 h (2 jours)

Tarifs : Gérants non-salariés -> FIFPL : 600€ HT et 720€ TTC

Salariés -> OPCO EP : 700€ HT et 840€ TTC (Formation labellisée par la Branche Architecture)

Autres OPCO (OPérateurs de COmpétences) ou FAF (Fonds d'Assurance Formation)

-> Nous demander un devis



« Ce label est décerné par la Branche architecture. Les conditions de prise en charge de cette action de formation labellisée sont décidées par la CPNEFP des entreprises d'architecture et mises en œuvre par l'opérateur de compétence de la branche »

* Si vous avez besoin d'aménagements spécifiques pour accéder ou suivre une formation, n'hésitez pas à nous prévenir afin que nous prenions les mesures nécessaires.