

Formation Professionnelle

« Structurer sa démarche commerciale et optimiser la rentabilité des projets »

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

Informations pratiques :

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

Durée : 14 h (2 jours)