



PUBLIC

Architectes libéraux (à titre individuel ou société) ou maîtres d'œuvre, et leurs collaborateurs.

DATE ET DURÉE

Du vendredi **23** au samedi **24 juillet 2021**

2 jours de 8h (9h – 18h, avec pause 1h)
soit 16 heures en tout.

LIEU

NOVOTEL Paris – Pont de Sèvres
11-13 Grande Rue 92310 Sèvres

PRIX

699 € HT, soit 838,80 € TTC

FORMATEUR

MEDIAXEL

Luc CHARON, consultant



Jean-François ESPAGNO Prestataire de formations

NDA 76 31 09818 31

Datadock n°306929423

SIRET 306 929 423 00052

NAF 7111Z

téléphone 06 16 26 31 98

jfespagno@gmail.com

<https://www.espagno-formations.com/>

13 rue Maryse Bastié 31100 Toulouse

Le marketing de l'architecte

ou

Comment booster votre activité professionnelle

Programme

Objectifs

Dans le respect de leur déontologie, aider les architectes à développer leur expertise en marketing personnel et en technique du comportement pour améliorer, tant financièrement que personnellement, leur pratique quotidienne de leur profession.

Programme

1° demi-journée _____ Vente, branding, marketing

- Créer une connexion réussie, établir un climat de confiance
- Questionner le métier d'architecte à vendre
- Définir et développer les réponses qui gagnent
- Développer son positionnement personnel
- Développer votre marque personnelle, votre marketing
- Préparez votre posture lors de vente, envers les prospects et clients.
- Décliner votre branding et vente sur internet

2° demi-journée _____ Se connecter à son client

- Préparer un contact, faire une première bonne impression
- Faire mouche en quelques phrases ciblées
- Découvrir et identifier les personnalités avec le MBTI

3° demi-journée _____ Déterminer les besoins du client

- Etablir une communication interpersonnelle réussie
- Donner et recevoir du feedback, interagir avec vos clients
- Questionner pour identifier les besoins et attentes du client (partie1)

4° demi-journée _____ Argumenter et Conclure

- Observer et utiliser la communication non verbale
- Questionner pour identifier les besoins et attentes du client (partie 2)
- Argumenter avec le juste nécessaire
- Vendre la valeur ajoutée et l'expertise de l'architecte
- Etablir une conclusion gagnante et organiser le suivi de vente
- Clôture de la session

Modalités pédagogiques

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.

A l'issue de la formation, une appréciation et un bilan pédagogique seront réalisés par les participants.