

Programme de la Formation

## MAITRISEZ LA GESTION DE PROJET DU PARTICULIER - de la démarche commerciale à la livraison

2 jours soit 14 heures de formation

### ORGANISATION ET ACCÈS À LA FORMATION

**Module** : Le projet du particulier

**Modalité pédagogique** : Présentiel

**Date(s)** : lundi 8 mars 2021 au mardi 9 mars 2021

**Lieu** : Nice - 06000 Nice

### CONTEXTE GÉNÉRAL

Seul 4% de l'ensemble des maisons sont conçues par des architectes en France. Il y a un grand marché à exploiter, MAIS Comment convaincre ? Il faut mettre en avant l'humain, l'histoire, l'affectif. Ces familles ne feront appel à un architecte qu'une seule fois dans leur vie, pour la maison de leur rêve. Contrairement à un constructeur, l'architecte offre un accompagnement humain.

**Grâce à cette formation, vous saurez définir les moyens pour rentabiliser votre travail tout en créant une expérience unique et magique pour le client !**

### OBJECTIF(S) - Voir les objectifs pédagogiques, développés dans chaque module

Se mettre à son compte ou approfondir la gestion d'un projet particulier de A à Z

### PRISE EN CHARGE

Pour vous inscrire, il vous suffit de vous connecter sur [votre espace MAJ](#).

- Vous avez déjà apprécié une formation MAJ, il vous suffit de demander la réinitialisation de votre mot de passe -> se connecter
- Vous n'avez jamais suivi de formation à MAJ, créez un compte entreprise.
- Vous êtes demandeur d'emploi, vous pouvez bénéficier de prise en charge -> créez un compte individuel.

**Toutes nos formations peuvent bénéficier de prise en charge, aussi, dès réception de la convention par mail et le plus tôt possible avant le début de la formation, nous vous invitons à déposer votre demande de prise en charge auprès de l'organisme dont vous dépendez.**

**SALARIÉ(E)** : vous êtes salarié(e) d'une entreprise de MOE ou de toute agence libérale, vous dépendez de l'[OPCO EP \(ancien Actalians\)](#). La prise en charge peut s'effectuer dans le cadre du plan de développement des compétences validé par votre employeur.

- le logo label branche architecture est en haut à droite de ce document, cela indique qu'il s'agit d'une formation labellisée par la Branche Architecture susceptible de bénéficier d'une prise en charge en thème prioritaire
- le logo ACTALIANS BIM est en haut à droite de ce document, c'est une action de formation référencée dans le cadre du projet BIM susceptible de bénéficier d'une prise en charge spécifique BIM.

**LIBÉRAL(E)**, vous êtes travailleur indépendant ou professionnel libéral, vous dépendez du [FIF PL](#), Vous devez à minima justifier d'une année complète de cotisations URSSAF pour prétendre à une prise en charge.

Le logo "Action collective" est apposé en haut à droite de ce document : ne faites pas l'avance des fonds, ne déposez pas de demande préalable de prises en charge, nous nous en occupons.

**DEMANDEUR D'EMPLOI** : Pôle emploi peut attribuer une Aide Individuelle à la Formation (AIF) pour contribuer au financement des frais pédagogiques. Le choix de la formation doit constituer une étape déterminante avant la reprise d'emploi et sa pertinence être validée par le conseiller Pôle emploi. La demande d'aide doit être déposée au plus tard quinze jours calendaires avant le début de la formation.

Et dès lors que vous êtes dirigeant d'agence, depuis 2005, vous avez droit à un crédit d'impôt pour dépenses de formation. Vous pouvez télécharger le formulaire Cerfa n°12635\*04 sur le [site du gouvernement](#). La déclaration doit être jointe à la déclaration annuelle de résultat déposée par l'entreprise.

**Et surtout n'hésitez pas à nous contacter pour plus d'informations : 05.57.14.06.97.**

## RÉFÉRENT HANDICAP

Vous êtes en situation de handicap et souhaitez des renseignements ou conseils sur votre projet de formation, contactez notre référent :  
BARUSSAUD Marie - 05.57.14.06.97 - [formation@maj-na.fr](mailto:formation@maj-na.fr)

## PUBLIC CIBLE

Architectes intéressés par le domaine de la maison individuelle ou bien petit ERP privé : les projets du particulier

Ces architectes peuvent être jeunes inscrits (architecte DE, HMONP) comme expérimentés (DPLG, DESA etc) mais en marché public (confrontés à une maîtrise d'ouvrage professionnelle)

Des stagiaires en recherche de nouveaux marchés professionnel

Des stagiaires en début de carrière professionnelle

Des stagiaires qui souhaitent améliorer leur méthodologie d'aborder un projet de maison individuelle

Des stagiaires en recherche d'outils pour une meilleure adaptation à un marché de construction évolutif

## MODALITÉS DE SUIVI ET D'APPRÉCIATION

Avant la session, un questionnaire de positionnement préformation est proposé aux participants, afin de permettre au formateur d'affiner sa présentation en fonction des profils et des attentes de chacun.

Il sera complété dès l'ouverture par un tour de table de présentation. Ensuite, plusieurs évaluations ponctueront la formation, sous différents formats (quiz, exercices, jeux de rôle et/ou échanges oraux).

Le dernier jour, un bilan oral permettra de revoir ensemble les points d'acquisition de ces journées. **Il sera complété par un questionnaire qualité transmis par mail 2 jours après la formation.** La réponse au questionnaire conditionne l'envoi des attestations de formation. Une attestation de formation avec autoévaluation sera ensuite transmise sur l'adresse individuelle du participant.

## MODALITÉS DE SANCTION

Établissement d'une attestation de stage

Module

## Le projet du particulier

2 jours soit 14 heures de formation

heure en présentiel -

Modalité d'apprentissages : Présentiel

## ORGANISATION ET ACCÈS À LA FORMATION

Modalité Pédagogique : Présentiel

Date(s) : lundi 8 mars 2021 au mardi 9 mars 2021, 09h00 - 12h00 / 13h00 - 17h00

Lieu : Nice - 06000 Nice

## OBJECTIF(S) PÉDAGOGIQUE(S)

À l'issue de la formation, le participant sera en capacité :

- agir et inter-agir avec un client potentiel
- acquérir des notions simples de droits
- acquérir des notions simples juridiques et contractuelles
- remplir un Accompagnement Maison Individuelle de la MAF

## FORMATEUR(S)

CHOLLEY Diane - Architecte DPLG

## OUTILS PÉDAGOGIQUES

**Formation proposée soit en présentiel - en format journée, soit en distanciel par demi-journée**, en application du décret n° 2014-935 du 20 août 2014 relatif aux formations ouvertes et à distance - voir suivant la programmation

Dans les deux formats, la méthode pédagogique reste la même :

La première partie de la formation se fera sur support projeté, la seconde partie sera des travaux pratiques, des jeux de rôle, des mises en situation, gestion de crise face à un client émotionnellement très engagé dans son projet

Vous apprendrez à développer une boîte de différents outils :

- mettre en avant ses qualités /// « faire savoir » /// convaincre des nouveaux clients
- maitriser le contrat et les missions complémentaires réglementaires /// « savoir-faire » /// rappel des éléments de mission
- gérer un client particulier /// management client

Contenu de chaque 1/2 journée :

- 2h de présentation argumentées du thème
- 1h d'échange sur des expériences et sujets concrets des stagiaires en rapport avec le thème
- 30min d'échange sous forme de questions/réponses sur le thème

Pour les formations animées à distance, nous vous conseillons de bénéficier d'une connexion filaire et d'être équipé d'un micro casque et d'une caméra. Cette dernière peut être déjà intégrée à l'ordinateur ou il peut s'agir d'une webcam ou de votre téléphone portable. Cela facilite les échanges mais assure aussi la traçabilité nécessaire pour les prises en charge.

*Le programme ci-dessous est fourni à titre indicatif. Dans une optique d'adaptation au public, il pourra être plus ou moins largement modifié selon les attentes.*

## PROGRAMME

### 1ère Demi-journée : Module 1

Présentation des stagiaires et recueil des attentes des participants par rapport à la thématique de la formation

Présentation de la journée de formation

Présentation de la méthode de Pitch.

Apprendre à se dévoiler professionnellement et savoir reconnaître ses particularités pour les transformer en atouts

Présentation de quelques outils simples de CNV et langage corporel

Présentation du coût au m2, coût au %, coût au forfait et à la mission

Réponses aux questions et débats

### 2ème Demi-journée : Module 2

Recueillir les attentes et réponses aux nouvelles questions du module 1

Revoir la législation en vigueur en terme de 5,5%, 10%, 20%

Explication de la loi du code de la consommation et des risques encourus

Revoir et expliquer au besoin les termes :

- dommage ouvrage
- assurances décennales
- RG
- GPA
- recours destiers

Exemple de planning pour les assurances

Exemple de rétro-planning client

Réponses aux questions et débats sur la législation

### 3ème Demi-journée : Module 3

Recueillir les attentes et réponses aux nouvelles questions du module 2

Relecture croisée du contrat type de l'ordre avec un contrat alimenté après 15 ans d'expérience

Détails des différentes clauses particulières :

- diffusion architecturale
- RT2012
- 3D, BIM et modélisation
- communication
- valeurs écologiques et environnementales
- rendus, maquette

Réponses aux questions et débats

Identifier une étude de cas personnel pour l'accompagnement AMI du module 4

4ème Demi-journée : Module 4

Recueillir les a[é]ments et réponses aux nouvelles questions du module 3

Relecture du cahier MAF concernant les obligations d'étude de sol etc...

Utilisation de l'outil en ligne

Remise d'un modèle complet, au stagiaire, de méthodologie sous forme de check-list exhaustive et un mémo simplifié

Réponses aux questions et débats