

Assurer un entretien commercial pour mieux convaincre ses futurs clients

Permettre aux architectes d'améliorer leur approche commerciale, de mieux identifier et accompagner les besoins de leurs clients et d'intégrer les solutions de financement et l'approche du ROI dans leurs conseils, afin d'augmenter le montant moyen des devis ainsi que leur taux de transformation.

Durée: 21.00 heures (3.00 jours)

Profils des apprenants

- Architectes
- Architectes d'intérieur

Prérequis

- Pas de prérequis

Accessibilité et délais d'accès

Les formations de notre organisme de formation, LOOKING, sont ouvertes à tous, et nous sommes résolument engagés à rendre l'apprentissage accessible aux personnes en situation de handicap.

4 semaines

Qualité et indicateurs de résultats

Objectifs pédagogiques

- Accompagner la décision du client dans le respect de la déontologie, sans posture de vente sous pression.
- Conduire un entretien de qualification et révéler les besoins explicites comme latents, selon le profil du client.
- Mobiliser le reste à charge net et les solutions de financement comme arguments de montée en ambition.
- Structurer et élargir la mission, et valoriser les honoraires au regard de la valeur apportée.
- Bâtir un argumentaire (ROI, valeur verte, plus-value), traiter les objections et augmenter le taux de transformation.

Contenu de la formation

- E-Learning (14h heures)
 - Module 0 — Cadrage (0,5 h)
 - Module 1 — Posture commerciale (2,5 h)
 - Module 2 — Découverte du besoin (2,5 h)
 - Module 3 — Financer et défendre la rentabilité (2,5 h)
 - Module 4 — Construire et valoriser l'offre (2,5 h)
 - Module 5 — Argumentation et objections (3 h)
 - Module 6 — Synthèse (0,5 h)
- Classe virtuelle (7 heures)
 - Session 1 — Posture, découverte, financement (3,5 h)
 - Rappel structuré des Modules 1 à 3 (≈ 1 h) : posture et bornes déontologiques, méthode de découverte, logique du reste à charge net.
 - Jeu de rôle « entretien de découverte » avec grille d'observation ; cas pratique « reste à charge net et montée en ambition » ; débrief et ancrage déontologie.

LOOKING | 47 rue de Vendenheim Schiltigheim 67300 | Numéro SIRET : 88185270100013 |

Numéro de déclaration d'activité : 44670758267 (auprès du préfet de région de : Grand Est)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État.

LOOKING

47 rue de Vendenheim
67300 Schiltigheim
Email : support@looking-pro.com
Tel : +33769559661



- Session 2 — Offre, argumentation, conclusion (3,5 h)
- Rappel structuré des Modules 4 et 5 (≈ 1 h) : élargissement de la mission, valorisation des honoraires, argumentaire et objections prix / financement.
- Cas « devis minimal vs devis élargi » ; jeux de rôle « présentation d'honoraires » et « traitement d'objections » ; simulation finale intégrée.

Organisation de la formation

Équipe pédagogique

CHUBERRE Vincent

Moyens pédagogiques et techniques

- Supports pédagogiques
- Capsules vidéo, audio, scénarios interactifs, fiches outils, quiz
- Cas pratiques et jeux de rôle
- Plateforme d'apprentissage accessible 24h/24 (Digiforma)
- Assistance technique disponible par mail ou téléphone (jours ouvrés de 9h à 17h)
- Accès à un formateur-référent disponible par email pendant toute la durée de la formation

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- QCM avant et après la formation
- Émargement numérique par demi-journée (via signature électronique)
- Traçabilité des connexions sur la plateforme (dates, durées de connexion, progression)
- Attestation de fin de formation précisant les dates, la durée, et les modules suivis