

VENDRE PAR LA VALEUR : UN LEVIER PUISSANT POUR DÉVELOPPER SON ACTIVITÉ D'ARCHITECTE



CONTEXTE

Le métier d'architecte couvre de nombreux domaines (conception, design, ingénierie...), mais la plupart des cabinets souffrent d'un manque de compétence commerciale, et donc de clients. A fortiori dans le contexte économique actuel et les perspectives incertaines en France.

Des méthodes simples et accessibles existent et apportent une réelle accélération dans la conquête de nouveaux clients. Notamment en B2B où les dossiers sont les plus élevés en chiffre d'affaires.

OBJECTIFS GÉNÉRAUX

Cette formation d'une demi-journée vise à donner aux participants la connaissance et la pratique du modèle de vente par la valeur (et non par la technique) :

- Comprendre que les clients n'achètent pas selon leurs besoins mais leurs enjeux.
- Apprendre et pratiquer le questionnement permettant de découvrir les enjeux clients.
- Développer la capacité à utiliser l'investigation comme principal levier de vente afin d'optimiser l'efficacité commerciale.

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Différencier le modèle de vente par la technique (le plus faible) du modèle de vente par la valeur.
- Distinguer les besoins clients, ses attentes et ses enjeux.
- Mener un entretien de vente en se reposant majoritairement sur le questionnement et non l'argumentation.

PROGRAMME DÉTAILLÉ

- Les bases du modèle de vente par la valeur, centré sur le client, ses objectifs et bénéfiques, par opposition au modèle de vente par la technique, centré sur le produit et ses caractéristiques.
- Dépasser la simple découverte des besoins clients et de ses attentes, atteindre la compréhension de ses enjeux et leviers de motivation à l'achat.
- Découvrir la méthode d'investigation SPIN, pour poser les (bonnes) questions motivationnelles.
- Entraînement sur un cas d'école et un cas réel. Débrief collectif

FORMATION ANIMÉE PAR

Norbert Bilbault
(Excellence Selling)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

QCM final

DATE :
23/10/2025

LIEU :
Centre des Congrès à Angers

NOMBRE D'HEURES :
3h30

PUBLIC CIBLE :
Architectes et acteurs du cadre
de viels.

PREREQUIS :
Aucun

MÉTHODES MOBILISÉES

- Documents supports de formations projetés
- Exposé
- Etude de cas
- Mise en situation