

## Les formations professionnelles du Journal de l'Architecte.

### Cycle 2021



## Le problème

Durant leurs études et par après, mis à part de rares et coûteuses formations ponctuelles, les architectes n'ont aucun dispositif concret à leur disposition sur les méthodes d'aujourd'hui qui peuvent leur permettre de mieux vivre de leur profession.

La seule compétence « technique » ne suffit plus.

Et, dans un contexte économique tendu, avec des charges supplémentaires s'accumulant année après année, c'est un paradoxe étonnant et dommageable.

Dans un monde où bien communiquer et savoir se mettre en valeur sont des données essentielles de la réussite professionnelle, appréhender ces techniques, pour les appliquer dans **le respect de la déontologie de la profession**, est une question de survie.



### Le but

Aider les architectes, dans le strict respect de la déontologie, à développer leur expertise en marketing personnel et en technique du comportement, en vue d'améliorer, tant financièrement que personnellement, la pratique quotidienne de leur profession.

### Le moyen

Des formations accessibles à tous, tant en terme de coût que de compréhension et directement transposables dans la pratique quotidienne.

Chaque participant peut ainsi faire croître et pérenniser son activité.



### Les deux éléments pour une formation réussie

Une formation appréciée par les participants est tributaire de deux éléments principaux:

- la pertinence des sujets abordés,
- l'excellence des animateurs.

A la suite de la dernière formation, la pertinence des sujets a fait l'unanimité des participants.

Luc Charon et Eric De Pooter ont été retenus pour animer les formations. Grâce à leur expertise et leurs références, ils sont votre meilleure garantie d'une approche spécifique pour architectes.



**Luc Charon**



**Eric De Pooter**

## Thèmes 2021

### **Marketing personnel de l'architecte**

Toutes les techniques de base du marketing personnel adapté à la profession d'architecte.

Car le marketing personnel de l'architecte est tout à fait spécifique.

Il ne consiste pas à faire de la publicité ou à utiliser des moyens agressifs.

Il est principalement basé sur le relationnel et la mise en avant des compétences particulières de chacun.

Et les nouveaux moyens de communication que sont l'Internet et les réseaux sociaux sont de formidables vecteurs, à condition de bien les maîtriser.

### **Les clés du comportement.**

De son architecte, un client souhaite évidemment des compétences techniques mais, surtout, désire être accueilli, écouté et compris.

Pouvoir décoder les attentes de vos clients, mêmes non-explicites, tel est le but des techniques comportementales.

APPROVED

## Le marketing personnel de l'architecte

### Principaux sujets exposés

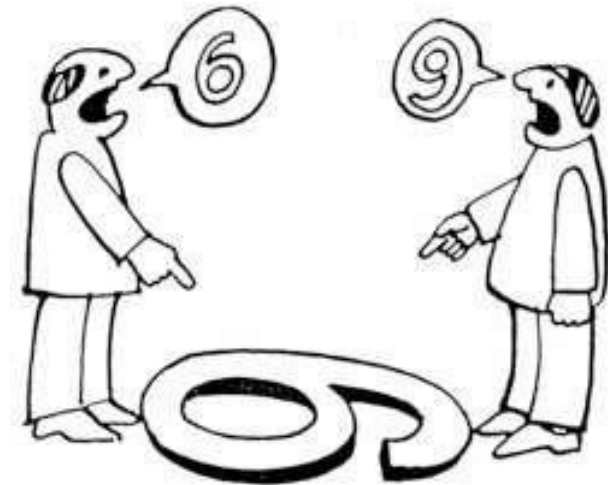
- Comment vous présenter pour susciter l'intérêt ?
- Comment créer un système d'attraction pour vos services ?
- Comment stimuler le bouche à oreille ?
- Comment promouvoir votre activité avec un petit budget ?
- Comment gérer un flot constant de nouvelles opportunités ?
- Comment répondre à la question du prix ?
- Comment rédiger une proposition qui gagne ?
- Comment mettre en action le networking ?
- Comment définir le contenu de votre site internet ?
- Comment exploiter au mieux les réseaux sociaux ?



## Les clés du comportement

### Principaux sujets exposés

- Comment (bien) accueillir votre (futur) client ?
- Comment comprendre, motiver et rassurer votre (futur) client ?
- Comment maximiser vos honoraires ?
- Comment appréhender les différents styles de personnalité ?
- Comment bien utiliser la PNL ?
- Comment décoder la gestuelle de votre interlocuteur ?
- Comment gérer votre stress au quotidien ?
- Comment gérer avec succès un conflit ?



### En pratique \*

Chaque formation dure deux jours, de 9h à 13h et de 14h à 17h, avec une pause-café de 10h30 à 11h, un déjeuner/buffet de 13h à 14h et une pause-café de 15h30 à 16h.

Pour favoriser une interactivité et une personnalisation optimale, le nombre de participants par formation est de maximum 14.

A l'issue de chaque session, un formulaire anonyme d'évaluation de la formation et du formateur est remis aux participants.

Enfin, pour que le coût ne soit plus un obstacle et que chacun puisse participer et, ainsi, améliorer sa pratique professionnelle, un prix exceptionnel de 555 € hTVA pour les 2 jours de formation vous est proposé.

A réception de votre paiement, une facture acquittée vous sera envoyée.



\* Ces données ne sont pas contractuelles et peuvent être modifiées si les circonstances l'exigent.



### Où, quand et inscription

Cession en français

#### Quand?

- Bruxelles: mardi 19 et Mercredi 20 octobre 2021, de 9h à 17h.
- Liège: mardi 30 novembre et Mercredi 1<sup>er</sup> Décembre 2021, de 9h à 17h.

#### Où?

- Bruxelles: Novotel Wavre Brussels East
- Liège: Ibis Styles Liège Guillemins



**Pour vous inscrire, cliquez ici pour le formulaire d'inscription:** <https://www.lejournaldelarchitecte.be/2021formations>

*Attention: nombre de places limité à 14 personnes par cession. Ne tardez pas à vous inscrire!*

#### Paiement

671,55 € TVAC par virement au compte BELFIUS banque BE88 0688 9145 0841 de Mediaxel, 64/6 avenue Marie de Hongrie 1083 Bruxelles avec communication «**nom du participant**». Une facture acquittée vous sera envoyée à la réception de votre paiement.

#### Plus d'information?

[luc.charron@media-xel.com](mailto:luc.charron@media-xel.com)

T: 0477 69 47 44

## Les formations professionnelles du Journal de l'Architecte.

### Cycle 2021

