

LES FORMATIONS PROFESSIONNELLES DES ARCHITECTES

Former.
Aider.
Inspirer.
Valoriser



yatra
travel & event

jda
le journal de l'architecte.be

Donner de la hauteur à votre pratique

YATRA et le JDA s'associent pour proposer aux architectes un cycle de formations professionnelles à la hauteur des enjeux contemporains.

Un constat simple...

Pendant leurs études, les architectes acquièrent des compétences techniques solides, mais peu d'outils pour optimiser leur pratique quotidienne et vivre pleinement de leur passion. Pourtant, dans un marché concurrentiel, savoir communiquer, se différencier et fidéliser sa clientèle est tout aussi crucial que la maîtrise des plans ou des normes.

...une solution concrète.

Des formations accessibles, pratiques et immédiatement applicables pour vous aider à :

- Développer votre visibilité et attirer les bons clients.
- Maîtriser les techniques de marketing personnel adaptées à la déontologie de la profession.
- Améliorer vos compétences comportementales pour mieux comprendre et répondre aux attentes de vos clients.
- Utiliser les réseaux sociaux et le digital comme leviers de croissance.
- Créer un réseau solide et pérenne grâce à des échanges enrichissants.

et une méthode à l'efficacité prouvée

Parce qu'un architecte est aussi un gestionnaire, un communicateur et un décideur, ces formations abordent aussi bien les compétences techniques que les soft skills indispensables à la pratique moderne du métier.

Les sessions sont conçues pour favoriser l'échange entre pairs, la découverte de nouvelles pratiques et la mise en réseau.

Chaque formation est animée par des experts reconnus et illustrée par des cas concrets issus du terrain.



Deux journées pour deux thèmes

Le 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.

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

Liste non contractuelle pouvant être modifiée si les circonstances l'imposent

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.

- 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 définir le contenu de votre site internet ?
- Comment gérer avec succès un conflit ?

Liste non contractuelle pouvant être modifiée si les circonstances l'imposent



Pour qui ?

- ✓ Architectes en début de carrière souhaitant se lancer avec succès.
- ✓ Professionnels expérimentés désirant booster leur activité.
- ✓ Agences voulant fédérer leurs équipes autour de bonnes pratiques.

En pratique

Nos formations sont **limitées à 12-14 participants** pour garantir une **interactivité maximale** et un accompagnement personnalisé. Chaque session est animée par des **experts reconnus** :

- **Luc Charon (FR)** : Spécialiste en marketing personnel et transformation comportementale.

Une formation dure une journée, de 9h à 12h30 et de 14h à 17h30, avec une pause déjeuner.

A l'issue de chaque journée, un formulaire **anonyme** d'évaluation de la formation et du formateur est remis aux participants ainsi qu'un document de synthèse sont remis aux participants.

Liste non contractuelle pouvant être modifiée si les circonstances l'imposent

Votre formateur: Luc Charon

Après avoir complété des études en économie à l'ULB, Luc a entamé sa carrière comme formateur à la Jeune Chambre Économique, puis chez Renault à Vilvorde. Il a ensuite rejoint Mercuri International, où il a acquis une expérience en conseil en management et vente et développé ses talents dans la stratégie et la transformation d'organisations.

Luc détient plusieurs accréditations, notamment MBTI niveaux 1 et 2, Belbin, et Thomas & Kilman Indicator, et a suivi des formations en psychosociologie au CFIP et en Philosophie et Management à la Solvay Business School. En 2012, Il est profondément tourné vers l'humain et les soft skills, mettant ces compétences à disposition avec écoute et enthousiasme.



LES FORMATIONS PROFESSIONNELLES DES ARCHITECTES

YATRA - JDA

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.

A condition de bien les maîtriser.

A l'issue de ces 2 journées, vous aurez :

- ✓ Une vision **plus positive** de l'approche client et de la promotion de vos talents.
- ✓ De nouvelles compétences pour **attirer des clients** en préservant votre intégrité et **en respectant la déontologie**.
- ✓ Des techniques et des idées **immédiatement applicables** pour gagner plus de clients
- ✓ Une confiance accrue pour vendre vos services **au plus haut prix**
- ✓ Une motivation plus grande pour faire **grandir votre activité**
- ✓ Une approche pragmatique pour **conduire vos entretiens** avec vos clients potentiels

