ARCHITECTES

Développer une stratégie commerciale déontologique

Le développement d'une agence repose sur la réputation, le réseau et la clarté du positionnement. La journée construit une stratégie compatible avec les règles déontologiques et tenable dans la durée.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
7 h · 1 jour	**Présentiel ou distanciel**	**Sur devis**	**Inscription après entretien de cadrage ; dates fixées d'un commun accord.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Architectes inscrits, associés et responsables du

PRÉREQUIS
Aucun. projets, aux typologies et aux situations rencontrées par les participants.

EFFECTIF
Individuel ou 2 à 10

02 Objectifs pédagogiques

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

- Définir un positionnement et une cible de maîtrise d'ouvrage.
- Construire une stratégie de visibilité conforme à la déontologie.
- Développer un réseau de prescripteurs et de partenaires.
- Structurer les supports de présentation de l'agence.
- Construire un plan d'action mesurable.

03 Programme détaillé

M1 Positionnement · 2 h 00

- Être identifié pour quelque chose.
- Analyse de son portefeuille, de ses références et de son marché.
- Choix d'un positionnement et d'une cible.
- Formulation de la proposition de valeur de l'agence.
- Atelier : Formuler le positionnement de son agence.

M2 Visibilité et déontologie · 2 h 30

- Communiquer dans le cadre autorisé.
- Site, publications, réseaux sociaux et presse professionnelle.
- Limites déontologiques et concurrence entre confrères.
- Régularité soutenable et contenus utiles.
- Atelier : Construire son plan de contenus sur un trimestre.

M3 Réseau et supports · 2 h 30

- La première source de commandes.
- Prescripteurs, partenaires et maîtres d'ouvrage récurrents.
- Dossier de références et supports de présentation.
- Suivi des contacts et mesure des résultats.
- Atelier : Construire le plan de développement de l'agence sur six mois.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou distanciel

LIEU / FORMAT
Formation individuelle ou groupe de 2 à 10 participants, en intra-entreprise ou en inter-entreprises.

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports courts, ateliers et mises en situation.
• Travail sur les dossiers et situations réels des participants.
• Fiches-outils, modèles et plan d'action.
• Animation par un formateur expert du domaine.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• Analyse du besoin et recueil des attentes.
• Évaluation continue pendant les ateliers.
• Évaluation des acquis en fin de formation.
• Émargement, satisfaction, bilan et attestation individuelle.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation individuelle de fin de formation. Cette action relève de la formation structurée et donne lieu à une attestation nominative pouvant être déclarée dans l'espace personnel de l'architecte.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription après entretien de cadrage ; dates fixées d'un commun accord.

DÉLAI D'ACCÈS
Inscription après entretien de cadrage ; dates fixées d'un commun accord.

FINANCEMENTS POSSIBLES
• OPCO

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Tarif	Individuel ou 2 à 10	**Sur devis**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Besoins spécifiques étudiés en amont avec notre référent handicap.

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr