



FORMATION

Négocier un contrat équilibré avec un maître d'ouvrage : le particulier - négociation, réglementation et rémunération

Cette formation vous offre les clés pour maîtriser les subtilités contractuelles et réglementaires, tout en affinant vos techniques de négociation. Imaginez-vous, post-formation, confiant et serein, transformant chaque contrat en une réussite mutuelle. À l'inverse, sans ces compétences, vous risquez de voir s'échapper des opportunités, voire de vous confronter à des litiges coûteux.



COMPÉTENCES CLÉS

- 1. Identifier les besoins et attentes des maîtres d'ouvrage :** pour établir une base de négociation solide en utilisant des techniques d'écoute active et d'analyse.
- 2. Analyser les clauses contractuelles :** pour anticiper les risques et opportunités en se basant sur les normes juridiques et les bonnes pratiques de l'industrie.
- 3. Appliquer les réglementations en vigueur :** pour assurer la conformité des contrats en se tenant informé des évolutions législatives et sectorielles.
- 4. Élaborer des propositions d'honoraires équilibrées :** pour garantir une rémunération juste en maîtrisant les méthodes de calcul et les standards du marché.
- 5. Construire une relation de confiance avec le maître d'ouvrage :** pour faciliter les négociations futures en adoptant une communication transparente et professionnelle.

PROGRAMME

1^{ère} séquence :

Comprendre le cadre contractuel : Bases solides pour des négociations réussies

- Les relations maître d'ouvrage/maître d'œuvre
- L'obligation déontologique d'une convention écrite
- La Loi Scrivener du 13 juillet 1979
- Reconnaissance d'un contrat verbal en droit privé

2^{ème} séquence :

Engagements et rémunérations : Clés pour des accords équilibrés

- L'engagement sur les coûts
- Le respect des réglementations
- Le calcul de la rémunération en l'absence de barème
- Répartition des honoraires

3^{ème} séquence :

Techniques pratiques : De la proposition d'honoraire à la rémunération

- Élaboration d'une proposition d'honoraire
- Cas pratiques : Rédaction pour la réhabilitation
- Calcul de la rémunération

4^{ème} séquence :

Marchés de travaux et négociations : Maîtriser les spécificités des maisons individuelles

- Passation des marchés de travaux pour une maison individuelle
- La mission OPS et SPS
- Jeux de rôles : Simulations de négociations architecte/client

MODALITÉS

Présentiel

- Exposés suivis de périodes de question-réponses
- Exercices d'application individuels ou en sous-groupes : études de cas, quiz...

PUBLICS

- Architecte

14h

THÉORIE ●●○○○

PRATIQUE ●●●○○