



## FORMATION

## Négocier un contrat équilibré avec un promoteur du secteur privé

Ne laissez pas les contrats "maison" dicter vos engagements. Découvrez comment transformer votre approche de la négociation. Après cette formation, vous serez armé pour refuser les clauses abusives, comprendre l'étendue de vos responsabilités et négocier avec assurance. Imaginez-vous maîtrisant chaque détail contractuel, renforçant votre position dans le paysage immobilier actuel. À l'inverse, sans cette formation, vous risquez de continuer à naviguer à vue, exposé à des risques juridiques et professionnels.



## COMPÉTENCES CLÉS

- Analyser les contrats "maison" des promoteurs** : pour identifier les clauses abusives et les déséquilibres en se basant sur les standards juridiques et les bonnes pratiques du secteur.
- Identifier les responsabilités et tâches indues** : pour protéger sa position juridique et professionnelle en se référant aux obligations légales et aux rôles traditionnels de l'architecte.
- Appliquer les techniques de négociation** : pour obtenir des conditions contractuelles équilibrées en utilisant des arguments fondés sur la réglementation et la valeur ajoutée de l'architecte.
- Rédiger des propositions de modifications contractuelles** : pour améliorer les termes de rémunération et les conditions de travail en s'appuyant sur des analyses comparatives et des benchmarks sectoriels.
- Évaluer régulièrement les contrats signés** : pour s'assurer de leur conformité et de leur pertinence en utilisant des outils d'audit et de feedback des parties prenantes.

## PROGRAMME

### 1<sup>ère</sup> séquence : Fondements des relations contractuelles et enjeux pour les architectes

- Compréhension du contexte actuel des contrats "maison" imposés par les promoteurs.
- Analyse des déséquilibres et des clauses abusives courantes.
- Discussion sur la méfiance sous-jacente dans les contrats et ses implications pour les architectes.

### 2<sup>ème</sup> séquence : Techniques de négociation et identification des leviers

- Introduction aux techniques de négociation spécifiques au secteur immobilier.
- Identification des leviers de négociation pour les architectes.
- Exercices pratiques : simulations de négociations basées sur des scénarios réels.

### 3<sup>ème</sup> séquence : Analyse approfondie des contrats et responsabilités de l'architecte

- Étude détaillée des mentions obligatoires d'un contrat.
- Identification des niveaux de responsabilité de l'architecte.
- Ateliers : rédaction et modification de clauses contractuelles.

### 4<sup>ème</sup> séquence : Mise en pratique et études de cas réels

- Analyse d'un contrat - 12<sup>ème</sup> version - signé après des négociations intenses.
- Retour d'expérience : partage des leçons tirées de négociations réelles.
- Évaluation des acquis et feedback sur les compétences développées pendant la formation.

## MODALITÉS

En suivant la programmation.

#### Présentiel ou distanciel

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

## PUBLICS

- Architecte
- Architecte expert
- Collaborateur

14h

THÉORIE ●●○○○

PRATIQUE ●●●○○