ÉCHOBAT DÉVELOPPEMENT
ORGANISME DE FORMATION DU RÉSEAU DE L'ÉCOCONSTRUCTION SOLIDAIRE

PROGRAMME DE FORMATION INTER

UTILISER L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE
RELATIONS HUMAINES POUR ARCHITECTES

Mieux se connaître, mieux communiquer, mieux collaborer — avec l'appui de l'IA
Module 12

Introduction sur l'environnement global de l'intervention :

L'intelligence artificielle est en train de transformer en profondeur nos outils et nos méthodes de travail, y compris dans les métiers comme l'architecture et l'architecture d'intérieur.

Cette formation a pour objectif de vous initier aux bases de l'IA, de démystifier son fonctionnement, et surtout de découvrir des usages concrets pour gagner du temps dans votre quotidien.
Il ne s'agit pas de remplacer l'humain, mais de comprendre comment l'IA peut devenir un assistant professionnel – au service de vos projets, de vos idées, et de votre relation client.

L'intelligence artificielle devient rapidement incontournable dans les métiers de l'architecture. Elle transforme profondément notre manière de concevoir, de rédiger, de gérer les projets… et les agences qui s'en emparent dès aujourd'hui constatent un gain de temps considérable, une amélioration de la qualité de leurs productions, et un avantage concurrentiel net.

Ce programme de formation va bien au-delà d'une simple formation à l'intelligence artificielle. Il a été conçu pour que les participants deviennent immédiatement opérationnels, en s'appuyant sur ses propres méthodes de travail. Son objectif est double :

- Optimiser concrètement votre fonctionnement quotidien,
- Et mobiliser activement les personnes impliquées, pour qu'elles aient envie de s'approprier ces outils et de faire évoluer leurs pratiques.

1

C'est la raison pour laquelle la formation « complète » est divisée en différents modules indépendants.
D'une part, la compréhension de l'outil, et une présentation générale de toutes les possibilités qu'il offre pour une agence d'architecture,

1

- **Module 1 :** Méthodologie, risques et éthique (Module de base impératif pour accéder aux autres modules)
- **Module 2 :** Chiffrer dès l'esquisse avec l'intelligence artificielle.
- **Module 3 :** Générer des CCTP et analyser des offres avec l'intelligence artificielle
- **Module 4 :** Gérer son chantier avec l'intelligence artificielle.
- **Module 5** : Pathologies du bâtiment : comprendre l'essentiel de l'analyse des pathologies, et utiliser l'IA comme appui à l'analyse
- **Module 6 :** Génération d'images par IA pour l'architecture
- **Module 7 :** Dominer l'IA pour piloter son agence : de la vision stratégique à la production de contenus
- **Module 8 :** IA & AMO Programmation : Du diagnostic territorial au programme technique détaillé
- **Module 9 :** Former avec l'IA : Concevoir des formations qui vous ressemblent
- **Module 10 :** Maîtriser ses écrits professionnels avec l'IA : emails - courrier - devoir de conseil - traçabilité
- **Module 11 :** Gestion financière et pilotage stratégique : Maîtriser la rentabilité de vos projets et piloter votre agence
- **Module 12 :** RH pour architectes : Mieux se connaître, mieux communiquer, mieux collaborer
- **Module 13 :** Processus de conception pas à pas : Intégrer l'IA dans le workflow de conception architecturale
- **Module 14 :** Réponse aux Appels d'Offre

Cette formation vise à pérenniser les emplois dans un métier de la transition écologique, numérique et du développement durable.

Durée : 1 jour (7 heures) **en 2 demi-journées**
Public concerné :

- Architectes en exercice libéral (relations MOA, partenaires, entreprises)
- Dirigeants et associés d'agences d'architecture (management d'équipe inclus)
- Architectes salariés en situation de responsabilité (chefs de projet, conducteurs de travaux)

CONTEXTE
L'architecte exerce un métier de relations : avec ses clients, ses partenaires, ses collaborateurs, les entreprises de travaux. La qualité de ces relations conditionne directement la réussite des projets, la pérennité de l'agence et l'équilibre personnel du praticien.
Pourtant, la formation initiale n'aborde que marginalement ces compétences relationnelles. Les architectes

apprennent sur le terrain, souvent dans l'urgence et la difficulté.
L'intelligence artificielle offre aujourd'hui des outils puissants pour prendre du recul, analyser objectivement les situations, préparer les échanges difficiles et développer sa connaissance de soi. Cette formation propose une approche structurée et immédiatement applicable.

Pourquoi cette formation est différente

- Approche métier : tous les cas pratiques sont issus du quotidien de l'architecte (MOA, BET, entreprises, collaborateurs)
- Double compétence : formation dispensée par une architecte HMONP, praticienne de l'IA et formatrice certifiée
- Outil DISC personnalisé : chaque participant repart avec son profil relationnel et ses stratégies d'adaptation
- IA comme levier, pas comme substitut : l'humain reste au centre de chaque décision relationnelle
- Prompts prêts à l'emploi : bibliothèque de prompts testés et validés pour chaque situation type

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES DE LA FORMATION

À l'issue de cette journée, les participants seront capables de :

- Connaître son style de communication dominant, comprendre ses réactions sous stress, identifier ses angles morts relationnels.
- Distinguer critères objectifs et relationnels, anticiper les compatibilités et les frictions potentielles
- Savoir annoncer une mauvaise nouvelle, recadrer sans démotiver, gérer l'insatisfaction client.
- Utiliser l'IA pour objectiver, prendre du recul, comprendre la partie adverse et définir une stratégie de résolution
- Utiliser l'IA pour préparer entretiens, négociations et présentations en adaptant le discours au profil de l'interlocuteur.
- Formaliser les échanges sans rigidifier la relation, protéger sans braquer.

PROGRAMME DE FORMATION

Ouverture
Tour de table : parcours, contexte professionnel, attentes spécifiques
Présentation du programme et des objectifs pédagogiques
QCM diagnostique : évaluation des connaissances initiales

Module 1 — Identifier son profil relationnel (DISC)
Objectif : connaître son style de communication dominant, comprendre ses réactions sous stress, identifier ses angles morts relationnels.

- Introduction au modèle DISC : les 4 profils (Dominant, Influent, Stable, Consciencieux)
- Auto-diagnostic assisté par IA : identification du profil dominant et secondaire
- Incidences concrètes sur la pratique architecturale : en réunion MOA, en chantier, en négociation
- Les combinaisons à risque et les stratégies d'adaptation
- Cas pratique : analyser avec l'IA un échange professionnel récent à la lumière de son profil DISC.

Module 2 — Choisir ses partenaires et collaborateurs
Objectif : distinguer critères objectifs et relationnels, anticiper les compatibilités et les frictions potentielles.

- Critères objectifs : références, solidité financière, délais, compétences techniques
- Critères relationnels : réactivité, transparence, gestion des imprévus, compatibilité DISC
- Construire une grille de sélection personnalisée avec l'IA
- Vérifications préalables : ce qu'il faut investiguer avant de s'engager
- Cas pratique : élaborer sa propre grille de critères pour le choix d'un BET ou d'une entreprise.

Module 3 — Communiquer en situation de tension
Objectif : savoir annoncer une mauvaise nouvelle, recadrer sans démotiver, gérer l'insatisfaction client.

- Annoncer une mauvaise nouvelle : structurer le message (faits, causes, solutions, engagement)
- Recadrer un collaborateur ou une entreprise : trouver l'équilibre fermeté/respect
- Gérer l'insatisfaction client : écouter, reformuler, proposer
- Adapter sa communication au profil DISC de l'interlocuteur
- Cas pratique : préparer avec l'IA l'annonce d'un dépassement budgétaire ou d'un retard de chantier.

Module 4 — Gérer les conflits
Objectif : utiliser l'IA pour objectiver, prendre du recul, comprendre la partie adverse et définir une stratégie de résolution.

- Phase 1 — Décharge émotionnelle : écrire à l'IA ce qu'on ne dira jamais (catharsis contrôlée)
- Phase 2 — Analyse factuelle : chronologie, responsabilités, enjeux, documentation

- Phase 3 — Changement de perspective : demander à l'IA de défendre le point de vue adverse
- Phase 4 — Stratégie de sortie : scénarios, formulations, plan B, négociation
- Les 5 modes de gestion des conflits (Thomas-Kilmann) : choisir la bonne stratégie
- Cas pratique : traiter un conflit réel ou fictif en appliquant les 4 phases avec l'IA.

Module 5 — Préparer ses échanges clés
Objectif : utiliser l'IA pour préparer entretiens, négociations et présentations en adaptant le discours au profil de l'interlocuteur.

- Identifier le profil DISC probable de son interlocuteur
- Calibrer son pitch : ce qu'il faut mettre en avant selon le profil
- Anticiper les objections et préparer les réponses
- Simuler l'échange avec l'IA (jeu de rôle)
- Cas pratique : préparer un entretien de présentation de projet ou une négociation d'honoraires.

Module 6 — Traçabilité relationnelle
Objectif : formaliser les échanges sans rigidifier la relation, protéger sans braquer.

- L'équilibre entre l'oral informel et l'écrit juridique
- Rédiger un compte-rendu synthétique avec l'IA
- Reformuler un accord verbal en confirmation neutre
- Adapter le niveau de formalisme au profil DISC du destinataire
- Cas pratique : transformer un échange oral en trace écrite calibrée.

Conclusion

- Vision transversale : le DISC comme fil rouge de toutes les relations professionnelles
- Synthèse des apprentissages et des outils
- Plan d'action personnel : les 3 premiers usages à mettre en place dès demain
- QCM final de validation des acquis
- Tour de table et évaluation qualité

3

CE QU'IL FAUT PRÉPARER AVANT LA FORMATION

- Compléter le questionnaire de positionnement (envoyé avec la convocation)
- Identifier 2 à 3 situations relationnelles récentes que vous souhaitez analyser (conflit, négociation difficile, recadrage...)
- Vérifier l'accès à votre compte IA (Claude, ChatGPT ou équivalent)
- Tester votre environnement visio (webcam, micro, connexion)

3

LIVRABLES

- Attestation de formation (7 heures)
- Guide « Relations Humaines pour Architectes » (PDF)
- Fiche personnalisée : profil DISC et stratégies d'adaptation
- Bibliothèque de prompts « Relations Humaines » (20+ prompts testés)
- Grille de sélection partenaires/collaborateurs (modèle personnalisable)
- Modèle de traçabilité relationnelle
- Workflow « Gestion de conflit en 4 phases »

DÉROULEMENT ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Expérimentation immédiate : chaque concept est mis en pratique avec l'IA pendant la formation
- Cas pratiques métier : situations issues du quotidien de l'architecte
- Échanges entre pairs : partage d'expériences et confrontation des pratiques
- Démonstrations en direct : utilisation de l'IA en temps réel par la formatrice
- Supports opérationnels : guides, prompts et grilles immédiatement utilisables

Programme établi le 06/02/2026

ÉCHOBAT DÉVELOPPEMENT
ORGANISME DE FORMATION DU RÉSEAU DE L'ÉCOCONSTRUCTION SOLIDAIRE

ORGANISATION & INSCRIPTION

Intitulé de la formation	**UTILISER L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE RELATIONS HUMAINES POUR ARCHITECTES** Mieux se connaître, mieux communiquer, mieux collaborer — avec l'appui de l'IA Module 12
Public concerné	Architectes en exercice libéral (relations MOA, partenaires, entreprises) Dirigeants et associés d'agences d'architecture (management d'équipe inclus) Architectes salariés en situation de responsabilité (chefs de projet, conducteurs de travaux)
Lieu de la formation	En visio
Dates et horaires	2 sessions proposées : ☐ 5 mai 2026 13:30- 17:00 + 19 mai 2026 13:30- 17:00 ☐ 12 octobre 2026 09:00–12:30 + 15 octobre 2026 13:30- 17:00 * Cochez la session d'inscription souhaitée
Durée totale	1 jour (7 heures)
Pré-requis	⚠ IMPÉRATIF : Avoir suivi le Module 01 (Les bases de l'IA pour architectes), même si l'outil IA est déjà utilisé au quotidien. • Maîtrise des fondamentaux de l'utilisation d'une IA générative (prompts, itérations) • Expérience professionnelle en architecture (minimum 2 ans recommandé)
Type de formation	Distanciel synchrone
Tarif	**Tarif**: 420 € TTC (soit 350 € HT) par participant
Date limite d'inscription	15 jours avant la date de démarrage sous réserve de place disponible.
Intervenant·e·s :	BATAILLIE Laetitia - Architecte, formatrice
Matériel à prévoir	Obligatoire : • Ordinateur avec son, vidéo et connexion internet stable • Compte actif sur une IA générative (Claude Pro ou ChatGPT Plus) • Tableur installé (Excel, LibreOffice Calc ou Google Sheets) Recommandé : • Double écran (facilite la navigation IA + tableur) • Environnement calme ou casque
Évaluation des acquis de la formation	• Avant : questionnaire de positionnement (fiche d'inscription) • Au début : tour de table et QCM diagnostique sur les pratiques de pilotage • En cours : exercices pratiques avec feedback individuel, études de cas • Fin de formation : QCM final (20 questions) + production d'un tableau de bord personnalisé Une attestation de fin de formation est remise à chaque participant ayant validé les acquis.
Documentations remises	Supports de formation à disposition sur KROQI : une plateforme web d'accès gratuit pour tous les professionnels de la construction et de l'aménagement. L'accès au dossier dédié à cette formation sera communiqué avec la convocation adressée 10 jours avant la formation.
Responsable de la formation	David CHARRON, ÉCHOBAT Développement
Accessibilité	Conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap (locaux, adaptation des moyens de la prestation), contactez notre Référent Handicap Anne Beauchêne Tél : 02.85.52.24.54 formation@echobatdev.fr

4

4

Nom de l'entreprise			
Adresse			
Code Postal		**Ville**	
Adresse mail		**Tél.**	

Stagiaires			**Mail**	**Statut** Gérant (G) Salarié (S) Autre (A)	**Nom de l'OPCO**	**Tarif**	
Nom	**Prénom**	**Date de naissance**				**HT**	**TTC**
						€	€
						€	€

						€	€
						€	€
						€	€
					TOTAL TTC à régler		**€**

Votre inscription sera prise en compte à réception de ce bulletin d'inscription dûment complété et accompagné du règlement par chèque à l'ordre de ÉCHOBAT Développement (chèque encaissé le premier jour de la formation) ou par virement aux coordonnées bancaires suivantes : FR76 1444 5004 0008 0051 8932 450 - BIC CEPAFRPP444

Date : ……/……/…… **Signature et cachet :**

ÉCHOBAT Développement | 1 rue du marché commun 44300 Nantes | 02 85 52 24 54 | 07 76 01 52 45 | formation@echobatdev.fr
Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 52440830644 auprès du préfet de région des Pays de la Loire
SIRET : 839 662 814 00038 – TVA intracommunautaire : FR73839 662 814 – Code APE : 8559B

ÉCHOBAT DÉVELOPPEMENT
ORGANISME DE FORMATION DU RÉSEAU DE L'ÉCOCONSTRUCTION SOLIDAIRE

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

1. Objet et champ d'application
Les présentes conditions générales de vente ont pour objet de définir les conditions applicables à la vente de formations par ÉCHOBAT Développement (ci-après désigné « l'Organisme de formation ») au Client.
Ces conditions générales de vente et de participation concernent toutes les sessions organisées, quelles qu'en soient les modalités pédagogiques. Les formations peuvent être réalisées à distance, dans les locaux de l'Organisme de formation, dans des locaux loués ou mis à disposition par l'Organisme ou dans les locaux du Client.

2. Modalités d'inscription et documents contractuels
Toute inscription ou commande de formation vaut acceptation entière et sans réserve par le Client de ces conditions générales de vente. Le Client s'engage alors à être présent aux dates, lieux et heures prévus. La commande doit nécessairement indiquer les coordonnées du Client (nom, prénom, adresse, raison sociale le cas échéant) et la formation choisie (titre, date).
Toute formation organisée à la demande du Client fera l'objet d'une proposition pédagogique et financière de la part de l'Organisme de formation. L'acceptation formelle par le Client de cette proposition commerciale doit parvenir à l'Organisme de formation au moins 20 jours calendaires avant la date de la première formation. Celle-ci vaut commande définitive et emporte acceptation des dates et lieux arrêtés.
A réception de toute inscription, une convention de formation est adressée au Client. Celle-ci ne vaut pas confirmation de la tenue de la formation. Le Client est tenu de retourner un exemplaire de la convention de formation, signé et revêtu du cachet de l'entreprise, à l'Organisme de formation dans les plus brefs délais. Cette convention doit être accompagnée du règlement demandé. Conformément à l'article L.6353-5 du Code du travail, le Client dispose d'un délai de rétractation d'une durée de 10 jours après l'édition de la convention de formation.
Après confirmation de la tenue de la session, et au plus tard 7 jours calendaires avant la formation, le Client recevra une convocation et toutes informations pratiques relatives à sa formation, dont les horaires exacts et le lieu de la formation. Le Client sera chargé d'en informer le(s) Stagiaire(s) concerné(s).
A l'issue de la formation, l'Organisme de formation adresse au Client les documents nécessaires à sa demande de prise en charge du paiement par un organisme collecteur (facture, copie de la feuille d'émargement, attestation de fin de formation).

3. Modalités de formation
L'Organisme de formation est libre d'utiliser les méthodes et outils pédagogiques de son choix, qui relèvent de sa seule compétence.
Pour la qualité de la formation, un nombre minimum et un nombre maximum de Stagiaires sont définis pour chaque formation. L'Organisme s'engage à ne pas dépasser le nombre prévu.
Les Stagiaires sont tenus de respecter le règlement intérieur du lieu où se déroule la formation. L'Organisme de formation se réserve le droit, sans indemnité de quelque nature que ce soit, d'exclure à tout moment tout stagiaire dont le comportement gênerait le bon déroulement du stage et/ou manquerait gravement au règlement intérieur.
Les contenus des programmes, tels qu'adressés aux clients, sont fournis à titre indicatif. L'intervenant ou le responsable pédagogique se réservent le droit de les modifier en fonction de l'actualité, du niveau des Stagiaires ou de la dynamique du groupe.
L'Organisme de formation est autorisé à sous-traiter pour partie ou totalement l'exécution des prestations objets du présent contrat. Toutes les obligations du Client qui en découlent ne valent qu'à l'égard de l'Organisme de formation, lequel demeure responsable à l'égard du Client de toutes les obligations résultant du présent contrat.

4. Modalités financières et règlement
Tous les prix indiqués sur les supports de communication de l'Organisme de formation sont en euros et hors taxes, ils doivent être majorés de la TVA au taux en vigueur.
Toute formation commencée est due en totalité, et ne pourra faire l'objet d'aucun remboursement.
Le règlement du prix de la formation est à adresser à l'Organisme de formation lors de l'inscription à la formation, par chèque ou virement, et dans tous les cas avant le démarrage de la formation. En cas de règlement par chèque, celui-ci sera encaissé au premier jour de la formation.
L'Organisme de formation adresse une facture acquittée au Client lors de l'encaissement du règlement intégral de la formation.
En cas de règlement par l'organisme collecteur dont dépend le Client, il appartient au Client d'effectuer sa demande de prise en charge et de communiquer l'accord de financement à l'Organisme de formation avant le début de la formation. Si l'organisme collecteur ne prend en charge que partiellement le coût de la formation, le reliquat sera facturé au Client.
En cas de non-paiement par l'organisme collecteur des frais de formation, le Client sera redevable de l'intégralité du coût de la formation et sera facturé du montant correspondant, éventuellement majoré de pénalités de retard.

5. Annulation, modification ou report des formations par l'Organisme de formation
L'Organisme de formation se réserve le droit d'annuler ou de reporter une formation, notamment lorsque le nombre de Stagiaires à cette formation est jugé pédagogiquement inapproprié, et d'en informer le Client au plus tard 20 jours calendaires avant la date de la formation.
L'Organisme de formation ne pourra être tenu responsable à l'égard de ses Clients ou de ses Stagiaires en cas d'inexécution de ses obligations résultant d'évènements fortuits ou de force majeure.
L'Organisme de formation se réserve le droit de remplacer un formateur absent par une personne aux compétences techniques équivalentes, ou s'engage à reporter la formation dans les meilleurs délais.
Lorsque le report de la formation à une date ultérieure n'est pas possible et qu'aucune autre session n'est programmée, l'Organisme de formation procède au remboursement de la totalité des droits d'inscription, à l'exclusion de tout autre coût.

6. Annulation, report de participation ou remplacement de stagiaire par le Client
Formation programmée par l'Organisme de formation
Le Client peut demander l'annulation ou le report de sa participation à une formation du catalogue sans frais, si la demande formulée par écrit parvient à l'Organisme de formation au moins 20 jours calendaires avant la date de la formation (coordonnées : ÉCHOBAT Développement – 1 rue du marché commun 44300 Nantes - formation@echobatdev.fr). L'annulation ou le report est effectif après confirmation par l'Organisme de formation auprès du Client.
Si cette demande parvient à l'Organisme de formation moins de 20 jours calendaires avant la formation, le Client sera facturé de 100% du prix de la formation.
En cas d'absence à la formation, de retard, de participation partielle, d'abandon ou de cessation anticipée pour tout autre motif que la force majeure dûment reconnue, le Client reste redevable de l'intégralité du montant de sa formation.
Le Client peut demander le remplacement d'un Stagiaire, sans frais, jusqu'à la veille de la formation. La demande de remplacement doit parvenir par écrit à l'Organisme de formation et comporter les noms et coordonnées du remplaçant. Il appartient alors au Client de vérifier l'adéquation du profil et des objectifs du Stagiaire avec ceux définis avec le Client et figurant dans le programme de la formation.

Formations organisées à la demande du client
Le Client peut demander l'annulation ou le report d'une formation spécialement commandée à l'Organisme de formation.
Si cette demande parvient à l'Organisme de formation, par écrit, au moins 30 jours calendaires avant la date de la formation, seuls les frais déjà engagés et non remboursables au titre de la préparation (préparation par le formateur et l'équipe pédagogique, location de salle, déplacement, hébergement) sont facturables au Client.
Si cette demande parvient à l'Organisme de formation moins de 30 jours calendaires avant la formation, le Client sera facturé de 100% du prix de la formation.

7. Propriété intellectuelle
Les supports papiers ou numériques remis lors ou dans le cadre de la formation sont la propriété de l'Organisme de formation et/ou de l'intervenant sous-traitant de l'Organisme de formation. Ils ne peuvent être reproduits partiellement ou totalement ou diffusés sans l'accord exprès de l'Organisme de formation. Toute autre utilisation que celle prévue aux fins de la formation est soumise à autorisation préalable de l'Organisme de formation, sous peine de poursuites judiciaires.

8. Informatique et libertés
Le Client s'engage à informer chaque Stagiaire que des données à caractère personnel le concernant sont collectées et traitées aux seules fins administratives et contractuelles, de suivi de la validation de la formation et d'amélioration de l'offre de l'Organisme de formation.
Conformément à la loi « informatique et libertés » n° 78-17 du 6 janvier 1978, le Stagiaire dispose d'un droit d'accès, de rectification, de portabilité, d'effacement ou de limitation du traitement des données à caractère personnel le concernant. Le Stagiaire pourra exercer ce droit en écrivant à : ÉCHOBAT Développement – 1 rue du marché commun 44300 Nantes ou formation@echobatdev.fr

9. Réclamations, attribution de compétences
Toute réclamation du Client devra être formulée par écrit à l'Organisme de formation (ÉCHOBAT Développement – 1 rue du marché commun 44300 Nantes ou formation@echobatdev.fr), qui s'engage à prendre en compte et traiter cette demande dans les meilleurs délais.
Tout litige qui n'aurait pas été réglé à l'amiable sera soumis à la compétence exclusive du Tribunal de Commerce de Nantes.

6