

DÉVELOPPER SON ACTIVITÉ EN FREE-LANCE

Construire son offre de service et élaborer sa stratégie commerciale

NIVEAU : TOUS - * Nouveauté

DURÉE : 2 jours - 14 H

Grâce à cette formation de deux jours, les auto-entrepreneur-es du secteur du livre auront toutes les clefs pour définir leur offre commerciale et mettre en place les outils & techniques pour développer leur clientèle.

SESSIONS : Session à la demande

TARIF ENTREPRISE : 1000 € HT — TARIF PARTICULIER : 720 € TTC — TARIF INTRA : Nous consulter

OBJECTIFS

- Identifier ses compétences et savoir-faire pour élaborer son offre de services
- Savoir présenter et valoriser son offre de services
- Définir une tarification et calculer sa rentabilité
- Construire sa stratégie commerciale et trouver ses client-es

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Éléments de méthodologie pour appliquer concrètement sa stratégie et l'adapter à ses moyens
- Nombreux ateliers de mise en pratique
- Apports théoriques
- Études de cas à partir des expériences des participants
- Travail individuel et travail de groupe
- Mises en situation
- Échanges personnalisés avec le formateur

FORMATEUR

Un.e professionnel.le expert.e de l'entrepreneuriat individuel et du développement économique des projets en free-lance

PUBLICS

- Auto-entrepreneur-es, indépendant-es, free-lance développant des services/produits dans les métiers de l'édition
- Porteurs ou porteuses de projets d'une activité en free-lance

Si vous vous identifiez comme une Personne en Situation de

Handicap : afin de bien vous recevoir, contactez notre équipe à l'adresse formations@fontaineolivres.com pour évaluer ensemble les adaptations et accessibilités nécessaires pour participer à notre formation.

PRE-REQUIS

- Avoir de premières compétences ou expériences dans le monde du livre et de l'édition

PROGRAMME

JOUR 1

Introduction :

- Tour de table des activités et de l'expérience des participant-es

I. De l'identification de la compétence à l'élaboration du service/produit

- Identifier sa palette de compétences à mettre au service de son projet entrepreneurial
 - › Atelier : Échange entre les participant-es afin de distinguer les savoir-faire et savoir-être de chacun-e
- Définir sa plus-value de services en tant qu'indépendant-e

- Identifier, connaître et comprendre sa cible

II. Construire une offre de services et la valoriser auprès de ses client-es

- Identifier l'ensemble des services que l'on peut offrir à ses client-es
- Construire une offre de services cohérente
- > Atelier : Pitcher son offre de services

III. Définir sa tarification et calculer sa rentabilité

- Les éléments à prendre en compte pour établir sa tarification
- Le calcul de rentabilité

JOUR 2

III. Définir sa tarification et calculer sa rentabilité (suite)

- S'adapter au budget de son ou sa cliente : quel équilibre entre flexibilité et valorisation de son travail ?
- > Atelier : Réaliser le calcul de rentabilité de son offre de service

IV. Construire sa stratégie commerciale et démarcher ses client-es potentiel-les

- Sur quels supports afficher son offre (site internet, réseaux sociaux...)
- Comment mettre en avant ses produits et services
- Les méthodes pour démarcher de nouveaux et nouvelles clientes

V. Quelle posture adopter face à ses client-es

- Le diagnostic client et l'identification des besoins
- La proposition de services et le devis
- > Atelier : Mener une négociation réussie avec son ou sa cliente

MODALITES PÉDAGOGIQUES

- En présentiel

SUPPORTS / DOCUMENTATIONS

- Boîte à outils & liste de ressources

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Auto-évaluation par relevé d'acquis de compétences