

DEVENIR FREE-LANCE ET RÉUSSIR À DÉVELOPPER SON BUSINESS

CETTE FORMATION PROPOSE DE DEVENIR FREE-LANCE ET DE DÉVELOPPER SON BUSINESS EN TRAVAILLANT SUR SON OFFRE, EN IDENTIFIANT DES PARTENAIRES STRATÉGIQUES, EN OBTENANT LA BONNE POSTURE POUR VENDRE ET EN TRAVAILLANT SA JAUGE DE CRÉDIBILITÉ. ELLE ENCOURAGE LES PARTICIPANTS À IDENTIFIER LEURS COMPÉTENCES UNIQUES, À PERFECTIONNER CES COMPÉTENCES, À CRÉER UN PORTFOLIO ET UN SITE WEB POUR PRÉSENTER LEUR OFFRE DE SERVICES, À ÉTABLIR DES RELATIONS PROFESSIONNELLES SOLIDES EN UTILISANT DES TECHNIQUES DE RÉSEAUTAGE, À ÉTABLIR UNE RELATION DE CONFIANCE AVEC LES CLIENTS, À OBTENIR DES CERTIFICATIONS PERTINENTES, À PARTICIPER À DES ÉVÉNEMENTS PROFESSIONNELS ET À DEMANDER DES RÉFÉRENCES ET DES TÉMOIGNAGES DE CLIENTS SATISFAITS.



OBJECTIFS

Acquérir les 4 leviers fondamentaux pour lancer sa propre activité.

Être en mesure de rapidement dégager les revenus pour vivre de son activité.

POUR QUI ?

Toute personne qui souhaite lancer sa propre activité

PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis nécessaire.

DURÉE

1 JOURNÉE

LES PLUS / MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Exposés de méthodes et outils pédagogiques.

Partage d'expérience / cas concrets

Mise en situation

Mise en relation avec un réseau professionnel

Formation réalisée par un entrepreneur ayant lancée sa propre activité avec succès depuis plus de 11 ans

PROGRAMME

Travailler son offre : avoir des compétences rares et utiles

- Identifier les compétences qui vous rendent unique et qui répondent aux besoins de votre cible de clients
- Se perfectionner dans ces compétences en suivant des formations ou en travaillant sur des projets personnels
- Établir un portfolio de travaux réalisés pour montrer vos compétences
- Créer un site web ou une plateforme en ligne pour présenter votre offre de services

Identifier des partenaires stratégiques et savoir réseauter

- Apprendre à créer des relations professionnelles solides en utilisant des techniques de réseautage telles que l'échange de cartes de visite, le partage de ressources et la participation à des événements professionnels

Obtenir la bonne posture pour vendre

- Apprendre à établir une relation de confiance avec vos clients potentiels
- Comprendre les besoins et les préoccupations de vos clients et leur présenter une offre de services adaptée
- Savoir négocier des contrats et établir des tarifs justes pour vos services
- Développer une approche de vente proactive et persuasive

Travailler sa jauge de crédibilité

- Établir une présence en ligne solide en utilisant des plateformes professionnelles telles que LinkedIn et en mettant à jour régulièrement votre site web
- Obtenir des certifications et des diplômes pertinents pour votre domaine d'expertise
- Participer à des conférences et des événements professionnels pour montrer votre expertise et votre engagement dans votre domaine
- Demander des références et des témoignages de clients satisfaits pour renforcer votre crédibilité auprès de nouveaux clients potentiels



Formation accessible



Délai d'accessibilité : 4 semaines



Possible à distance

TARIF EN INTER

500€

TARIF EN INTRA

Sur devis

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE



Sébastien MARGUIN

Ingénieur de formation. Enseignant en BTS. 23 ans d'expérience

04 86 80 41 99

contact@gest-com.fr / www.gest-com.fr

QUALITÉ DE LA FORMATION

Sébastien MARGUIN est certifié Qualiopi. Cela signifie le respect d'un processus qualité strict et rigoureux tout au long de la formation qui fait l'objet d'une évaluation détaillée par les participants.