



CONVAINCRE ET COMMUNIQUER POUR DEVELOPPER SON ACTIVITE D'INDEPENDANT

Certification inscrite au Répertoire Spécifique sous le numéro RS6523

- Déployer des actions de communication adaptées pour développer sa visibilité et son réseau professionnel.
- Vendre ses prestations sur les Réseaux sociaux
- Identifier les besoins des clients et présenter une offre et des arguments adaptés.
- Pitcher et convaincre à l'oral
- Conclure une vente et créer une relation commerciale durable.

PROGRAMME

DÉTAIL DES MODULES

1

Déployer des actions de communication adaptées pour développer sa visibilité et son réseau professionnel.

- Identifier les actions de communication adaptées à sa cible
- Sélectionner les outils de communication adaptés
- Déterminer son budget, savoir planifier et prioriser ses actions, et surtout installer des outils d'analyse afin d'évaluer ses actions.

2

Vendre ses prestations sur les réseaux sociaux

- Identifier les avantages des différents réseaux sociaux
- Créer un profil efficace et attractif
- Présenter efficacement son offre
- Les bonnes pratiques pour gagner en visibilité
- Utiliser le support vidéo pour promouvoir son entreprise
- Développer et animer son réseau professionnel

3

Identifier les besoins des clients et présenter une offre et des arguments adaptés.

- Analyser son environnement et identifier les besoins de ses clients
- Formaliser sa valeur ajoutée
- Construire l'argumentaire commercial
- Présenter son offre de façon convaincante
- Elaborer son pitch commercial
- Utiliser les techniques de communication adaptées

4

Conclure une vente et créer une relation commerciale durable.

- Identifier les attentes de ses clients et s'adapter.
- Identifier les enjeux d'une relation commerciale durable
- Identifier les conditions et critères de réussite d'une mission
- Adopter la juste posture pour créer une relation commerciale durable

■ Public concerné

Cette formation s'adresse aux freelances, salariés de sociétés de portage salarial, salariés en reconversion professionnelle ou demandeurs d'emploi.

■ Prérequis & Positionnement

- Avoir défini son offre de services
- Un questionnaire de positionnement aura lieu avant le début de la formation dans le but d'adapter le rythme, le contenu et les exercices pratiques associés.

■ Accessibilité

Accessible aux personnes en situation de handicap et/ou à mobilité réduite.

■ Durée et Organisation

- Cette formation se déroule sur **6 jours** organisée par journée de 7H (soit 42H de formation)
- L'effectif des stagiaires est basé sur un format de 1 à 6 stagiaires maximum.
- La formation se déroule en présentiel.

■ Outils et Méthodes Pédagogiques

- Formation dynamique avec de la pédagogie active à travers laquelle l'apprenant est acteur de sa formation.
- Les outils utilisés pendant la formation sont les suivants : Paperboard, Diaporama, supports papiers, jeux pédagogiques. Les méthodes pédagogiques déployées: Exposés théoriques, temps d'échange, études de cas, jeux de rôle,

■ Suivi et Evaluation

- A la fin de la formation, il sera remis au stagiaire une attestation de stage et des supports de cours (papier et/ou numérique).
- Un questionnaire fera l'objet d'une évaluation à chaud sur le déroulement de la formation (locaux, formateur, supports utilisés, contenu...)
- L'évaluation du stagiaire se fait par l'intermédiaire de quizz, d'exercices pratiques et/ou de contrôle continu
- Le suivi post-formation sera effectué par le référent pédagogique 3 à 6 mois après la fin de la formation.

Présentation de la certification

La formation sera sanctionnée d'une certification intégrant les modalités d'évaluation suivantes :

Cas pratique : A partir de son expérience, le candidat propose des actions d'optimisation d'un compte professionnel sur un réseau social numérique.

Mise en situation professionnelle reconstituée : Le candidat présente son offre à un client fictif en tenant compte des besoins de celui-ci.

Jeu de rôle : Le candidat interprète un échange professionnel avec un client fictif dans le cadre d'une mission fictive ou reconstituée. Suite à cet exercice, le candidat formalise un autodiagnostic et établit un plan d'amélioration de ses compétences.

Le jury certificateur composé de 3 professionnels se réunit à la fin du parcours de formation. Il prend appui sur la synthèse des résultats obtenus lors des évaluations et émet un avis : favorable ou défavorable.

Coût de la formation

2 800 € TTC par stagiaire

- Certification incluse dans le tarif
- En fonction de votre situation, vous pouvez faire financer la formation par le CPF, votre OPCO, Pôle Emploi ou votre employeur.

