



Convaincre et communiquer dans son activité d'indépendant

🕒 5 jours (35 heures) 👥 Collectif 🖥️ Classe virtuelle

E-learning avec E-Tutorat (offert), pour préparer et poursuivre la formation.
Certification inscrite au Répertoire Spécifique de France Compétences sous le n°RS6523 depuis le 09/02/24

Cette certification permet aux travailleurs indépendants de développer leur conviction et la mise en visibilité de leur offre commerciale pour accroître leur réputation professionnelle.

Objectifs pédagogiques

- Présenter mon offre de services à distance et/ou devant mes clients
- Améliorer ma communication orale pour faire adhérer à mon projet
- Structurer ma mission et la co-construire avec mon client
- Exploiter les principales fonctionnalités de LinkedIn

Les formations

- **Module 1** : Optimiser et exploiter ma présence sur LinkedIn (7h).
- **Module 2** : Capter mes clients par téléphone (7h).
- **Module 3** : Convaincre mes clients (7h).
- **Module 4** : Comment conduire mes missions pour mieux fidéliser mes clients ? (14h).

Informations supplémentaires

- **Pré requis** : Avoir défini son offre de services.
- **Public** : Salariés de sociétés de portage salarial / Demandeurs d'emploi / Salariés en reconversion professionnelle porteurs d'un projet de création d'activité freelance / Jeunes diplômés en création d'activité.
- **Le délai d'accès** à nos formations varie en fonction de votre modalité de financement. Nous nous engageons à vous apporter une réponse sous 48h.
- **Modalités d'évaluation** : cas pratiques et mises en situation, analyse réflexive et plan d'action.
- **Lieu** : En classe virtuelle, via l'outil de visioconférence ZOOM.
- **Accessibilité Handicap** : Contacter notre référente handicap marie.dalle-molle@trajectoires-missionneo.fr
- **Horaires** : De 9h30 à 17h30 - 2 pauses matin et après-midi 1h pour le déjeuner.
- **Coût** : 1800 euros TTC



Programme

Module 1 : Optimiser et exploiter ma présence sur LinkedIn

- Connaître les fondamentaux de LinkedIn
- Optimiser mon profil LinkedIn : créer un profil efficace et attractif, présenter efficacement mon offre, adopter les bonnes pratiques pour gagner en visibilité
- Développer et animer mon réseau professionnel

Module 3 : Convaincre mes clients

- Présenter efficacement une proposition devant un groupe
- Améliorer ma communication orale pour faire adhérer à mon projet
- Travailler mon pouvoir de conviction

Module 2 : Capter mes clients par téléphone

- Préparer toutes les étapes d'un rendez-vous téléphonique
- Construire et adapter mes scénarios d'appels en fonction de mes objectifs
- Raccrocher avec un rendez-vous

Module 4 : Comment conduire une mission pour mieux fidéliser mes clients ?

- Identifier les conditions et critères de réussite d'une mission
- Adopter la juste posture pour créer l'alliance avec mon client
- Oser et "savoir dire les choses" sans prendre de risque relationnel

Moyens pédagogiques

Les méthodes pédagogiques de la **Freeland Académie** s'appuient sur l'alliance **théorie/pratique** permettant des mises en situation animées par des **formateurs experts** dans leur domaine. Toutes nos formations comportent des **exercices corrigés** par des **e-tuteurs** qui fournissent des conseils personnalisés. Les sessions se déroulent en **classe virtuelle** et sont complétées par du **e-learning** sur notre plateforme d'apprentissage. Cela garantit une formation **accessible** et axée sur l'**application des compétences**.

Moyens techniques

Ordinateur (PC ou MAC), tablette, connexion internet. Plateforme web sécurisée par identifiant et mot de passe, également compatible sur navigateur mobile (smartphones et tablettes). Le stagiaire doit également disposer d'un e-mail. **Une assistance technique** est la disposition du stagiaire par téléphone au **01 44 69 14 34** ou par mail **formation@freeland.com** du lundi au vendredi de 9H à 17H30.

