FONTAINE O LIVRES
FORMATIONS

DÉVELOPPER SON ACTIVITÉ EN FREE-LANCE
Construire son offre de service

NIVEAU : TOUS - ✱ Nouveauté
DURÉE : 1 jour - 7 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

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

Vous avez une question concernant cette formation ?
Ecrivez à formations@fontaineolivres.com ou appelez le 01 43 14 03 94.

MODALITES PÉDAGOGIQUES

• En présentiel

SUPPORTS / DOCUMENTATIONS

• Boîte à outils & liste de ressources

MODALITÉS D'ÉVALUATION

• Auto-évaluation par relevé d'acquis de compétences