

DÉVELOPPER SON ACTIVITÉ EN FREE-LANCE

NIVEAU : TOUS

DURÉE : 2 jours - 14 H

Cette formation de deux jours propose aux auto-entrepreneurs du livre de définir leur offre commerciale et d'obtenir les outils & techniques pour développer leur clientèle.

SESSIONS : Du 13/09/2021 au 13/09/2021

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

OBJECTIFS

- Transformer ses compétences et savoir-faire en offre commerciale
- Positionner son offre sur le marché, définir ses tarifs.
- Identifier ses prospects
- Développer une stratégie de vente
- Maîtriser les techniques et les outils de vente
- Accroître son activité

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Les apports théoriques sont systématiquement mis en pratique avec des simulés et mises en situation
- Apport par les participants de leurs propres problématiques

FORMATEUR

Consultant, formateur, Directeur commercial dans l'édition et spécialiste de la vente par téléphone

PUBLICS

- Indépendants de la chaîne du livre (éditeurs free-lance, graphistes, traducteurs, correcteurs...)

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

- Être auto-entrepreneur dans le domaine du livre ou souhaiter le devenir
- Pas de compétences commerciales ou marketing requises

PROGRAMME

I. Créer une offre-client

- Définir ses objectifs commerciaux
- Évaluer ses compétences et savoir-faire
- Comprendre le marché
- Positionner son offre
- Définir ses tarifs

II. Identifier ses prospects

- Définir ses clients potentiels
- Comprendre leurs comportements
- Connaître les canaux de communication

Atelier pratique : Élaborer une stratégie de vente

III. Les bases de la négociation

IV. Maîtriser les outils et techniques de vente

- Les bases de la prospection
- Obtenir un premier RDV
- Relancer
- Conclure
- Abandonner
- Revendre

V. Vendre par téléphone

- L'écoute et la directivité
- Construire son guide d'entretien
- Répondre aux objections
- Suivre son opération

Ateliers pratiques :

- Rédaction d'un guide d'entretien
- Simulés et appels en réel

VI. Développer son réseau et son influence

- Le processus d'achat à l'heure des réseaux sociaux
- Définir ses objectifs
- Le triangle Profil-Réseau-Communication
- Créer et développer son profil LinkedIn
- Développer son réseau
- Élaborer un programme de communication

Vous avez une question concernant cette formation

? Ecrivez à formations@fontaineolivres.com ou appelez le **01 43 14 03 94**.

MOYENS TECHNIQUES

- En présentiel ou à distance

SUPPORTS / DOCUMENTATIONS

- Outils méthodologiques : feuille de route, guides d'entretiens...

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Autoévaluation des compétences