

INDEPENDANTS : LES CLES DU SUCCES POUR CONVAINCRE ET VENDRE 2025

Durée: 55.50 heures (6.00 jours)

Modalités : Formation mixte

Profils des apprenants

- Freelances
- Salariés en portage salarial
- Professionnels en reconversion souhaitant créer leur activité
- Demandeurs d'emploi envisageant une carrière en freelance

Prérequis

- Avoir défini son offre de services

Accessibilité : Toute personne en situation de handicap peut accéder à nos formations en présentiel ou en distanciel. Nos salles sont accessibles aux personnes en situation de handicap par rampe d'accès, ou par ascenseur équipé à cet effet. Nos salles sont équipées d'éclairages spécifiques pour les mal voyants, ainsi que de tablette individuelle sur demande.

L'accessibilité est étudiée au cas par cas par notre référent handicap, Ana Borges que vous pouvez contacter par téléphone au 01 40 20 21 22 ou par mail à l'adresse ana.borges@ifod.fr.

Délais d'accès à la formation : 11 jours

Objectifs pédagogiques

- Développer une stratégie de communication efficace pour accroître sa visibilité en tant qu'indépendant
- Exploiter les réseaux sociaux pour promouvoir son activité et engager son audience
- Élaborer et présenter une offre commerciale convaincante adaptée aux besoins des clients
- Utiliser l'intelligence émotionnelle pour établir une relation commerciale durable et efficace

Contenu de la formation

- Parcours composé de 5 séminaires en présentiel ou à distance (au choix à l'inscription) :
- Séminaire 1 : Développer une communication adaptée et renforcer sa visibilité (7h)
 - En identifiant les actions et outils de communication adaptés
 - En planifiant et priorisant ses actions de communication
 - En détectant les éventuels points de blocage
- Séminaire 2 : Tirer parti des réseaux sociaux pour se vendre (7h)
 - En choisissant les bons réseaux sociaux pour son activité
 - En construisant un profil attractif
 - En adoptant les bonnes pratiques pour gérer et animer sa communauté
- Séminaire 3 : Savoir se vendre en tant qu'indépendant (14h)
 - En élaborant un pitch commercial percutant
 - En analysant son environnement et en identifiant les besoins de ses clients
 - En présentant son offre de manière convaincante
 - En clarifiant son identité d'indépendant
 - En travaillant sur ses croyances limitantes et en levant les freins psychologiques
- Séminaire 4 : Développer une relation client durable avec l'intelligence émotionnelle (7h)
 - En comprenant l'impact de l'intelligence émotionnelle dans nos relations
 - En adoptant la bonne posture pour créer une relation mutuellement satisfaisante

- En identifiant les clés de réussite d'une relation commerciale durable
- * En amont de ce séminaire, le client bénéficie d'un Diagnostic EQ-i (30min) suivi d'un débrief individuel de son rapport avec un Coach certifié EQ-i (1h).
- Séminaire 5 : Journée dédiée à la Certification RS 6523 (7h)
 - Epreuve 1 Communiquer sur son offre de service : Cas pratique. A partir de son expérience ou d'un cas fictif, le candidat propose des actions d'optimisation d'un compte professionnel sur un réseau social numérique.
 - Epreuve 2 Présenter son offre devant ses clients : Mise en situation professionnelle avec restitution écrite. Le candidat présente son offre à l'oral devant un client fictif et restitue par écrit une analyse réflexive de l'évaluation et une proposition de plan d'action pour le déploiement de la compétence visée
 - Epreuve 3 Structurer sa mission avec son client : Jeu de rôle avec restitution écrite. Le candidat interprète un échange professionnel avec un client fictif dans le cadre d'une mission fictive ou reconstituée. Durant cet échange, le candidat fera face à 6 situations différentes.
- Parcours digital à suivre en parallèle des séminaires sur la plateforme Digiforma (modules préparatoires et d'ancrage pour chaque séminaire - 12h)
 - A noter : les livrables écrits propres à la certification devront être remis sur la plateforme.

Organisation de la formation

Ressources pédagogiques et techniques

- Les formations de l'IFOD et du CIE proposent aux apprenants des parcours Blended vivants et engageants aux modalités variées, centrés sur les besoins apprenants et leurs émotions. Ces parcours sont composés :
- D'apports théoriques apportés par le formateur à travers des supports de formation variés mêlant des articles, vidéos, photos, reportages, etc.
- De mises en pratique sous la forme d'exercices, d'études de cas, de mises en situation en individuel ou en sous-groupe.
- De points réguliers de compréhension et d'actions de remédiation le cas échéant, individuelles ou collectives.
- D'écoute active, de questionnement, d'accompagnement, de pilotage, d'analyse, de restitution, de debrief.
- D'un parcours digital avec modules préparatoires et d'ancrage disponible tout au long de la formation pour une durée d'un an pour retrouver tous les éléments essentiels de la formation et évaluer ses acquis.

Dispositif de suivi de l'exécution et de l'évaluation des résultats de la formation

- Un questionnaire de prépositionnement est envoyé en amont de la formation pour évaluer les compétences et attentes du participant.
- Une évaluation des acquis sous forme de QCM ou exercices est proposée tout au long de la formation pour faciliter l'ancrage des connaissances et la mise en pratique.
- Une certification RS6523 sera délivrée par Missioneo pour attester de la réussite à la formation et de l'acquisition des trois compétences du référentiel Communiquer son offre de service / Présenter son offre à ses clients / Structurer et co-construire avec son client sa mission : cas pratiques, mises en situation orales avec restitutions écrites.

Équipe pédagogique

Ce cycle est animé par une équipe de coaches consultants formateurs certifiés :

- Boris LEHMANN
- Raphael BENSAID
- Lucie LAURAS

Pour en savoir plus : <https://www.ifod.fr/intervenants/>

Suivi qualité

Un questionnaire de satisfaction à chaud est envoyé aux participants à la fin de chaque formation via Digiforma. Cette évaluation est analysée par le service Pédagogie & Qualité pour étude, amélioration continue, suivi statistiques et mise en place d'actions correctives et tracées le cas échéant.

Un questionnaire à froid est également envoyé 6 mois après la fin du parcours de formation via Digiforma.