



Créer son activité d'indépendant en portage salarial

🕒 9 jours (63 heures) 👥 Collectif 🖥️ Classe virtuelle

E-learning avec E-Tutorat (offert), pour préparer et poursuivre la formation.

Cette certification permet aux professionnels indépendants ou ayant le projet de le devenir, d'obtenir les outils et méthodes indispensables pour démarrer une activité indépendante en portage salarial dans les meilleures conditions.

Objectifs pédagogiques

- Définir mon offre de service en identifiant et formalisant mon expertise et ma micro-cible afin de lancer ma prospection commerciale
- Développer une stratégie réseau pour me rendre visible auprès de mes potentiels clients et ainsi obtenir une mission
- Structurer sa proposition commerciale en déployant une méthode de questionnement et en respectant les étapes préparatoires
- Créer une dynamique d'objectifs et professionnaliser la prospection par l'entraînement et l'échange de bonnes pratiques

Les formations

- Module 1 : Définir mon offre (14h).
- Module 2 : Me faire recommander (14h).
- Module 3 : Rédiger mes propositions commerciales (14h).
- Module 4 : Les rendez-vous de la prospection (21h - 6 séances de 3,5h).

Informations supplémentaires

- **Pré requis** : Avoir suivi la journée marketing du conseil.
- **Public** : Toute personne ayant pour objectif d'acquérir un positionnement et un savoir-faire comportemental de consultant autonome.
- **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** : évaluation des acquis tout au long de la formation, (Quiz, production de livrables), évaluation de la qualité de la formation par les candidats à travers la remise d'un questionnaire de satisfaction à compléter à la fin de la formation.
- **Lieu** : En classe virtuelle, via l'outil de visioconférence ZOOM.
- **Contactez le référent handicap pour la faisabilité de votre projet de formation** : hayet.rabhi@freeland-academie.com
- **Horaires** : De 9h30 à 17h30 - 2 pauses matin et après-midi 1h pour le déjeuner.
- **Coût** : 2520 euros TTC



Programme

Module 1 : Définir mon offre

- Les fondamentaux du travail par mission.
- Travail sur les réalisations probantes.
- Identifier et formaliser mon expertise et mon bénéficiaire client.
- Définir ma micro-cible.

Module 2 : Me faire recommander

- Quel outil de communication, pourquoi, pour qui et à quelle occasion ?
- Atelier sur mon réseau actuel : le définir, le structurer, l'entretenir, le développer.
- Me rendre visible et intégrer ma stratégie réseau dans mon quotidien.

Module 3 : Rédiger mes propositions commerciales

- Ma note d'orientation : pour qui et à quoi sert-elle ?
- M'exercer au questionnement avec une simulation d'entretien.
- Définir le besoin de mon client et préciser le contexte de ma mission.
- Présenter et rédiger mon offre.
- Etudier toutes les pistes pour vendre mon offre.

Module 4 : Les rendez-vous de la prospection

- Valider mes outils de communication.
- Maîtriser le contact téléphonique et organiser mon réseau de prescripteurs.
- Savoir gérer mon temps au service de mon développement.
- Travailler ma posture d'écoute pour des rendez-vous gagnants.
- Affiner mes capacités de négociation.

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.

