

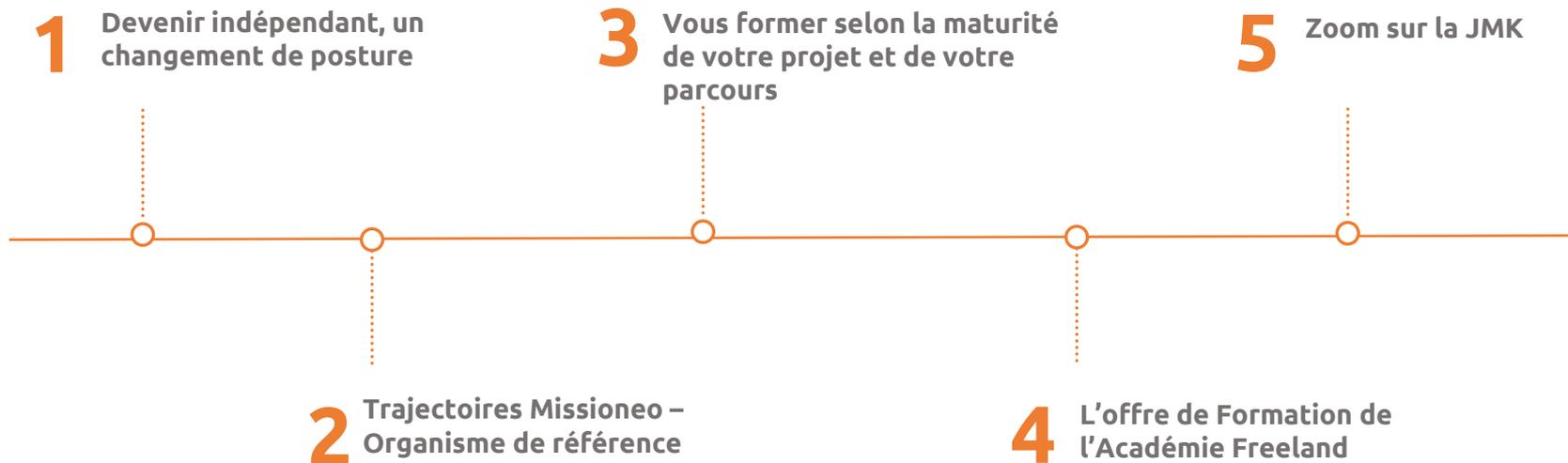


**Se former pour entreprendre !**



# Plan de présentation

---

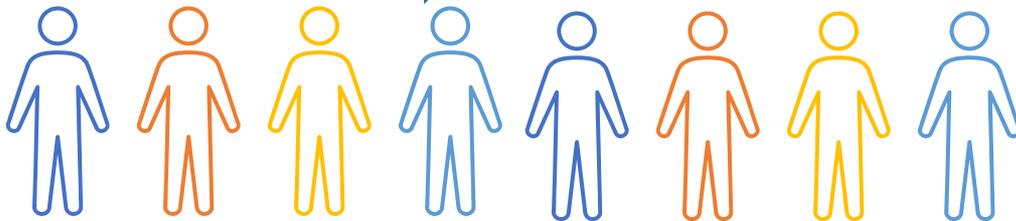


# Devenir indépendant, un changement de posture



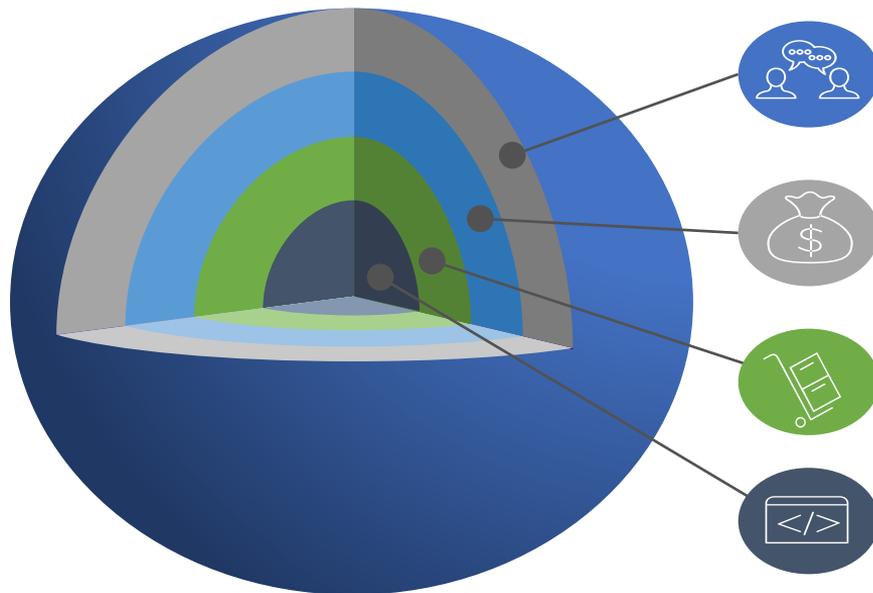
# Devenir indépendant ça veut dire quoi ?

---



*C'est acquérir et / ou valoriser des compétences  
« Softs Skills » très recherchées*

# Devenir indépendant ça veut dire quoi?



## DEFINIR SON PROJET

- Comprendre la réalité du travailleur indépendant
- Exploiter ses compétences, aptitudes et motivations

## TROUVER SES CLIENTS ET DEVELOPPER SON REVENU

- Développer son réseau
- Faire de la prospection commerciale

## REALISER SES PRESTATIONS AVEC METHODE

- Rédiger ses propositions commerciales
- Travailler en mode projet

## PILOTER SON ACTIVITE

- Négocier le prix et les conditions de ses prestations
- Organiser son temps

# Trajectoires Missioneo

*Spécialiste du développement des compétences entrepreneuriales et commerciales.*

*Des soft skills pour transformer vos compétences en offre de service.*



# Trajectoires Missioneo – Organisme de référence

## Au service de :

- Cadres en activité ou en reconversion professionnelle
- Salariés en mobilité internes et/ou externes
  
- Une référente Qualité/certification
- Une référente handicap
- 30 formateurs experts
- **4 certifications** inscrites au Répertoire Spécifique de France Compétences

Une reconnaissance « **Organisme certificateur** » du Contrat de qualification professionnelle (CQP) de la branche Portage

TRAJECTOIRES  
MISSIONEO

**Qualiopi**   
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

Sur la catégorie d'actions « Actions de formation »

 **FRANCE compétences**  
**CERTIFICATION**  
enregistrée au Répertoire spécifique

# Des solutions sur mesure avec des modalités d'accompagnement agiles

EN LIGNE AVEC  
UNE E-TUTRICE



E-learning

EN GROUPE  
AVEC UN TUTEUR



Ateliers

A DISTANCE



Tutorat

EN DISTANCIEL  
AVEC UN.E EXPERT.E



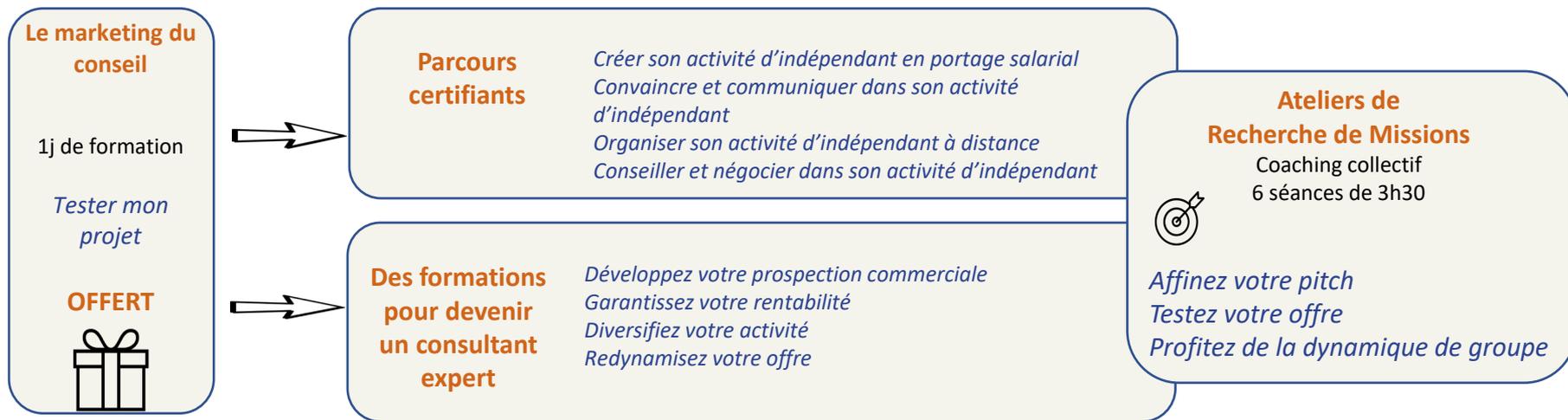
Modules de formation



**Vous former selon la  
maturité de votre projet et  
de votre parcours**



# L'Académie Freeland : transformer des compétences en offre de services



**Qualiopi**  
processus certifié 

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

Sur la catégorie d'actions « Actions de formation »

**80%** Des participants signent un contrat à l'issue du parcours

**4,8** Satisfaction des participants

**+ 50% de CA**  
En moyenne dans les 2 ans

# Les parcours certifiants

Intitulé des certifications	Formations associées
<b>Créer son activité d'indépendant en portage salarial</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>○ Définir mon offre</li><li>○ Me faire recommander</li><li>○ Rédiger mes propositions commerciales</li><li>○ Ateliers de recherche de missions</li></ul>
<b>Convaincre et communiquer dans son activité d'indépendant</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>○ Optimiser et exploiter ma page LinkedIn</li><li>○ Capter mes clients par téléphone</li><li>○ Convaincre mes clients</li><li>○ Comment piloter mes missions en cas de dérives ?</li></ul>
<b>Organiser son activité d'indépendant à distance</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>○ Gagner en efficacité avec le digital</li><li>○ Gérer la sécurité de mes données informatiques</li><li>○ Maîtriser les outils collaboratifs pour mieux animer la relation client à distance</li></ul>
<b>Conseiller et négocier dans son activité d'indépendant</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>○ Fixer mes prix et planifier mon activité</li><li>○ Agir sur les logiques décisionnelles de mes clients</li><li>○ Réussir mes négociations</li></ul>

# L'offre de formation de l'Académie Freeland



# L'offre de formation l'Académie FREELAND (2/3)

## 20 modules de formation



Définir mon offre



Me faire recommander



Rédiger mes propositions commerciales



Gagner en efficacité avec le digital



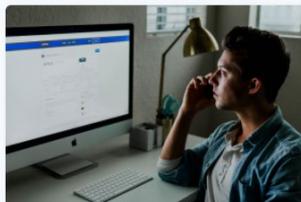
Capter mes clients par téléphone



Maîtriser les outils collaboratifs pour mieux...



Animer mes formations



Enrichir mes formations avec le digital



Agir sur les logiques décisionnelles de mes clients



Conduire mes missions en mode projet

Contact : [formation@freeland.com](mailto:formation@freeland.com)

# L'offre de formation l'Académie FREELAND (3/3)

## 20 modules de formation



Réussir mes négociations



Convaincre mes clients à l'oral



Gérer la sécurité de mes données et en faire un...



Me développer par la sous-traitance



Optimiser ma présence sur LinkedIn



Parler d'argent, fixer mes prix et planifier mon activité



Réorienter et marketer mon offre



Ateliers de recherche de mission



Comment piloter mes missions en cas de dérives ?

Contact : [formation@freeland.com](mailto:formation@freeland.com)

# Zoom sur la Journée Marketing du Conseil



# Pour tester votre projet : une journée de formation offerte sans engagement !

*Une journée offerte pour vous donner les clés d'un lancement réussi de votre activité*

## 1. La posture du consultant indépendant

- Le changement de posture : demandeur versus offreur
- Le marché du conseil autonome
- Les 3 niveaux de positionnement du consultant

## 2. La démarche marketing adaptée

- Un marché de recommandation

## 3. La définition de l'Expertise

- Les 3 ingrédients du succès : expertise, microcible et bénéfice
- Exercez-vous à les définir

## 4. Les déterminants du prix d'une prestation

- Positionnement, temporalité, rareté, en sous-traitance ou en direct, comprenez ce qui détermine un prix

## 5. Les outils du consultant autonome

- De la biographie intentionnelle pour vous débanaliser, à la proposition commerciale



[formation@freeland.com](mailto:formation@freeland.com)

**01 44 69 80 40**

- **Trajectoires Missioneo**  
<https://trajectoiresmissioneo.fr>
- **Calendrier des JMK et inscriptions :**  
[https://www.itg.fr/portage-salarial/tous\\_les\\_evenements?type=marketing&fs=1](https://www.itg.fr/portage-salarial/tous_les_evenements?type=marketing&fs=1)
- **Informations et inscriptions programme (Ré)Actifs-coentreprendre en IdF financé par la Région :**  
<http://www.parcoursreactifs.fr/>