

## PROGRAMME FORMATION DÉVELOPPER SA CLIENTÈLE POUR LES ÉCRIVAINS PUBLICS-BIOGRAPHES

**DU 15 AU 16 MARS 2021**

(9 h 30 - 12 h 30 – 14 h 30 - 17 h 30)

Centre La Roquette

47 rue de la Roquette – 75011 Paris

(Métro 9, arrêt Voltaire)

Ce stage de formation est réservé aux écrivains publics-biographes en activité.  
Il vise à donner des pistes pour développer son activité, que les professionnels soient fraîchement installés ou en exercice depuis plusieurs années.

**Les membres de l'AEPF sont prioritaires à l'inscription.**

### Lundi 15 mars – Proposer ses services aux entreprises

#### MATIN :

- **La communication écrite au cœur de la stratégie des entreprises**  
(animatrice : Carla Pinto – administratrice de l'AEPF)
  - ① **Les besoins multiples des entreprises**  
Print et numériques  
Communication interne et communication externe
  - ② **Des clients et des missions également multiples**  
Entreprises en direct  
Agences de communication/événementielles/digitales  
Plateformes de freelance : offres de missions et aide à la cartographie des clients potentiels
  - ③ **Exercice pratique**  
Rédaction d'un communiqué de presse

#### APRÈS-MIDI :

- **LinkedIn : un outil précieux pour développer/démarcher sa clientèle**
  - ④ **Créer son profil**  
Créer un profil efficace (et éviter le copier-coller de son CV)
  - ⑤ **Développer son réseau**  
La prise de contact
  - ⑥ **Animer son profil, générer du « lead »**  
Être actif pour se faire repérer et améliorer son référencement naturel sur internet.

Cette journée de formation a pour objectif d'aider l'écrivain public à développer son activité en démarchant une cible qui lui est peu familière : l'entreprise. Écrire pour convaincre et fidéliser, écrire pour vendre, les besoins en écriture des entreprises sont multiples et l'écrivain public doit maîtriser au mieux sa cible et son offre de service afin de répondre aux besoins de son interlocuteur.

## Mardi 16 mars – Fixer ses tarifs et se faire payer

### MATIN :

#### ▪ Fixer ses tarifs

(animatrice : Anne Steier – administratrice de l'AEPF)

- ① **Calculer son taux horaire**  
Déterminer les charges de son entreprise  
Calculer le revenu annuel net souhaité selon son temps de travail  
Prendre en compte le marché selon la prestation et la clientèle
- ② **Calculer le prix d'une prestation**  
Évaluer le temps de réalisation de la prestation  
Évaluer les charges variables liées à la prestation  
Comparer avec le marché  
Déterminer les points de négociation

### APRÈS-MIDI :

#### ▪ Se faire payer

- ③ **Communiquer le prix au client**  
La communication générale (site internet, plaquette...)  
Le devis  
Les conditions générales de vente  
L'accord du client
- ④ **Exécuter la prestation**  
L'incidence de la modification de la demande du client sur le prix  
La communication du nouveau prix au client
- ⑤ **Le paiement**  
Les prestations courtes  
Les autres prestations

L'AEPF est un organisme de formation déclaré ; le coût des modules peut être pris en charge en tout ou partie par les fonds affectés à la formation professionnelle. Pour vous en assurer, rapprochez-vous de vos interlocuteurs en matière de formation. Pour rappel, les professions libérales cotisent au [FIF PL](#), le Fonds Interprofessionnel de Formation des Professionnels Libéraux ; si vous êtes micro-entrepreneur, vous pouvez peut-être faire financer votre formation par cet organisme.

