



## PROGRAMME FORMATION AU DÉMARCHAGE COMMERCIAL POUR LES ÉCRIVAINS PUBLICS-BIOGRAPHES

**DU 25 AU 26 JANVIER 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. Des jeux de rôle ponctuent la première journée.  
**Les membres de l'AEPF sont prioritaires à l'inscription.**

### Lundi 25 janvier – Le démarchage commercial

#### MATIN :

(animateur : Thierry Lannoy, formateur en prospection commerciale)

- **Se connaître et préparer ses arguments**
  - ① **Être en accord avec soi-même et ses besoins**
    - Créer sa posture
    - Lister ses produits
    - Établir les bons tarifs
    - Déterminer le nombre de clients / l'objectif de chiffre d'affaires à réaliser
  - ② **Mettre en place sa stratégie**
    - Fabriquer ses arguments commerciaux
    - Pourquoi vous ?
    - Préparer ses questions découvertes
    - Apprendre à écouter

#### APRÈS-MIDI :

- **Créer un lien avec le client, conclure et fidéliser**
  - ③ **Se faire acheter ses produits**
    - Déterminer ses cibles : particuliers, associations, institutions publiques, entreprises...
    - Préparer ses actions face à ses prospects : savoir quoi dire, quoi demander
  - ④ **Créer le lien avec ses futurs clients**
    - Entendre ses prospects, ses réactions, ses attentes...
    - Traiter les objections, changer de posture, reformuler, confirmer la/les question(s) du prospect
  - ⑤ **Savoir conclure et fidéliser**
    - Préparer un plan de négociations

**Mardi 26 janvier – Le démarchage commercial dans le métier d'écrivain public-biographe**

**MATIN :**

- **Les grandes prestations du métier et leurs clients**  
(animatrice : Sylvie Monteillet, secrétaire de l'AEPF)
  - ① **La rédaction**  
Les clients  
Cas spécifique des permanences  
Documents et exercices pratiques
  - ② **La correction**  
Les clients  
Cas spécifique des entreprises  
Documents et exercices pratiques

**APRÈS-MIDI :**

- **Les grandes prestations du métier et leurs clients**
  - ③ **La biographie**  
Les clients  
Cas spécifiques des biographies communes  
Documents et exercices pratiques
  - ④ **Les autres prestations**  
Les ateliers d'écriture ; clients, documents  
Prestations diverses
  - ⑤ **Illustrations et supports**



**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.**

