



PROGRAMME FORMATION AU DÉMARCHAGE COMMERCIAL POUR LES ÉCRIVAINS PUBLICS-BIOGRAPHES

DU 31 JANVIER AU 1^{ER} FÉVRIER 2022

(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.
La salle de formation est accessible aux personnes à mobilité réduite.

Lundi 31 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 1^{er} février – 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.

