

PROGRAMME FORMATION AU DÉMARCHAGE COMMERCIAL POUR LES ÉCRIVAINS PUBLICS-BIOGRAPHES

DU 30 JANVIER AU 03 FÉVRIER 2023

(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, fraîchement installés ou déjà en exercice.

Il vise à acquérir des techniques de démarchage commercial et à donner des pistes de développement de son activité pour chaque prestation, à développer son activité auprès des entreprises, prospects peu démarchés par les écrivains publics, notamment via le réseau LinkedIn, et à mieux fixer et faire comprendre les tarifs de ses prestations au travers d'exposés théoriques et d'exercices pratiques. 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. Plus largement, l'AEPF met tout en œuvre pour rendre ses formations accessibles à tout public en situation de handicap. Pour plus d'informations, contactez notre [référente handicap](#).

Lundi 30 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
Fidéliser en créant un programme

Mardi 31 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**

Mercredi 1^{er} février – 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.

Jeudi 02 février – Fixer ses tarifs

MATIN :

- **Calculer son taux horaire**
(animatrice : Anne Picamilh – administratrice de l'AEPF)
 - ① **Déterminer les charges de son entreprise**
Distinction charges spécifiques à l'entreprise/charges mixtes
Exercices pratiques à partir des situations réelles des participants
 - ② **Calculer le revenu annuel net souhaité selon son temps de travail**
Quelle rémunération annuelle attendre de l'activité d'écrivain public ?
Les quatre étapes pour calculer le revenu annuel net souhaité
Exercices pratiques à partir des situations réelles des participants

- ③ **Calculer le taux horaire moyen facturé**
Modalités de calcul du taux horaire facturé
Exercices pratiques à partir des situations réelles des participants
- ④ **Prendre en compte le marché selon la prestation et la clientèle**

APRÈS-MIDI :

- **Calculer le prix d'une prestation**
 - ⑤ **Évaluer le temps de réalisation d'une prestation**
Modalités d'évaluation du temps de réalisation
Exercices pratiques sur différents types de prestation
 - ⑥ **Évaluer les charges variables liées à la prestation**
Les différentes charges variables
Exercices pratiques
 - ⑦ **Comparer avec le marché**
 - ⑧ **Déterminer les points de négociation**
Qu'est-ce qu'une négociation ?
Exercices pratiques

Vendredi 03 février – Se faire payer

MATIN :

- **Se faire payer**
(animatrice : Anne Picamilh – administratrice de l'AEPF)
 - ① **Communiquer le prix au client**
La communication générale (site internet, plaquette...)
Le devis
 - Contenu du devis
 - Exercices pratiques
 Les conditions générales de vente
 - Contenu des CGV
 - Exercices pratiques
 L'accord du client
 - ② **Exécuter la prestation**
L'incidence de la modification de la demande du client sur le prix
La communication du nouveau prix au client
 - ③ **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.