



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

**DU 29 JANVIER AU 02 FÉVRIER 2024**

(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 29 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 30 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 31 janvier – 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 1<sup>er</sup> février – Fixer ses tarifs

### MATIN :

- **Calculer son taux horaire**  
(animatrice : Anne Picamilh – (trésorière 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 02 février – Se faire payer**

### MATIN :

- **Se faire payer**  
(animatrice : Anne Picamilh – trésorière 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.**