

Formation - 4 jours et demi

Développer sa clientèle pour les écrivains publics-biographes



Paris - Du 26 au 30 janvier 2026 - Objectifs de la formation

- Acquérir ou renforcer des techniques de démarchage commercial, des pistes de développement de son activité pour chaque prestation, l'accroître auprès des entreprises (notamment via le réseau LinkedIn), mieux fixer et faire comprendre les tarifs de ses prestations et se faire payer.

Prérequis

Être écrivain public en exercice. **Les membres de l'AEPF sont prioritaires à l'inscription.**

Les deux derniers jours nécessitent d'apporter un ordinateur portable.

Moyens pédagogiques

Exposés théoriques & exercices pratiques.

Des jeux de rôle ponctuent la première journée.

Contenu du programme

Le programme détaillé figure sur les pages suivantes

Lundi - Le démarchage commercial

Mardi - Le démarchage commercial pour les écrivains publics-biographes

Mercredi - Proposer ses services aux entreprises

Jeudi - Fixer ses tarifs

Vendredi - Se faire payer

Formatrices

Sylvie MONTEILLET - Carla PINTO - Anne PICAMILH

Lieu de la formation

Centre de la Roquette - 47 rue de la Roquette 75011 Paris

Horaires et durée

9 h 30 - 17 h 30 chaque jour, 9 h 30 - 12 h 30 le vendredi - Semaine complète : 27 h

Modalités d'inscription

Le formulaire d'inscription est disponible sur [notre site Internet](#).

L'inscription est possible uniquement pour la semaine complète (4 jours et demi).

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. N'hésitez à contacter notre [référente handicap](#).

Développer sa clientèle pour les écrivains publics-biographes

Programme détaillé de la formation – 26 au 30 janvier 2026



Organisme de formation n° 11 75 54508 75, certifié Qualiopi, voir [notre certification ici](#).

Pour plus de renseignements sur les possibilités de financement, voir [notre FAQ sur notre site](#).

Lundi 26 janvier 2026

Le démarchage commercial

-

Matin - Se connaître et préparer ses arguments

- **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
- **Mettre en place sa stratégie**
 - Fabriquer ses arguments commerciaux
 - Pourquoi vous ?
 - Préparer ses questions découvertes
 - Apprendre à écouter

Après-midi - Créer un lien, conclure et fidéliser

- **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
- **Créer le lien avec ses futurs clients**
 - Entendre ses prospects, leurs réactions, leurs attentes
 - Traiter les objections, changer de posture, reformuler, confirmer la/les question(s) du prospect
- **Savoir conclure et fidéliser**
 - Préparer un plan de négociations
 - Fidéliser en créant un programme

Mardi 27 janvier 2026

Le démarchage commercial
dans le métier d'écrivain
public-biographe

Formatrice : Sylvie
MONTEILLET

Matin

- **Introduction : l'écrivain public et le démarchage commercial**
- **La rédaction**
 - Les clients
 - Cas spécifiques des permanences
- **La correction**
 - Les clients
 - Cas spécifiques des entreprises

Après-midi

- **La biographie**
 - Les clients
 - Cas spécifiques des biographiques communes
- **Les autres prestations**
 - Les ateliers d'écriture : clients, documents
 - Prestations diverses
- **L'intelligence artificielle : un concurrent sérieux ?**
 - Comment se vendre face à l'IA

Organisme de formation n° 11 75 54508 75, certifié Qualiopi, voir [notre certification ici](#).

Pour plus de renseignements sur les possibilités de financement, voir [notre FAQ sur notre site](#).

Mercredi 28 janvier 2026

Proposer ses services aux entreprises

Formatrice : Carla PINTO

Matin - La communication écrite : un outil essentiel dans la stratégie de l'entreprise

- **Des besoins multiples, et donc des missions multiples**
 - Print et numériques
 - Communication interne et communication externe
- **Des clients multiples**
 - Entreprises en direct
 - Agences de communication/événementielles/digitales
 - Plateformes de freelance : offres de missions et aide à la cartographie des clients potentiels
- **Exercices pratiques**
 - Rédaction d'un communiqué de presse

Après-midi - LinkedIn : un outil précieux pour développer/démarcher sa clientèle

- **Créer son profil et l'optimiser**
 - Créer un profil efficace (et éviter le copier-coller de son C.V.)
- **Développer son réseau**
 - La prise de contact
- **Animer son profil**
 - Être actif pour se faire repérer et améliorer son référencement naturel sur Internet

Jeudi 29 janvier 2026

Fixer ses tarifs

Formatrice : Anne PICAMILH

Matin - Calculer son taux horaire

- **Déterminer les charges de son entreprise**
 - Distinction charges spécifiques à l'entreprise/charges mixtes
 - Exercices pratiques à partir des situations des stagiaires
- **Calculer le revenu annuel net souhaité selon son temps de travail**
 - Quelle rémunération annuelle attendre de son activité ?
 - Les quatre étapes pour calculer le revenu annuel net souhaité
 - Exercices pratiques à partir des situations des stagiaires
- **Calculer le taux horaire moyen facturé**
 - Modalités de calcul du taux horaire facturé
 - Exercices pratiques à partir des situations des stagiaires
- **Prendre en compte le marché selon la prestation et la clientèle**

Après-midi - Calculer le prix d'une prestation

- **Évaluer le temps de réalisation d'une prestation**
 - Modalités d'évaluation du temps de réalisation
 - Exercices pratiques à partir des situations des stagiaires
- **Évaluer les charges variables liées à la prestation**
 - Les différentes charges variables
 - Exercices pratiques
- **Comparer avec le marché**
- **Déterminer les points de négociation**
 - Qu'est-ce qu'une négociation
 - Exercices pratiques

Développer sa clientèle pour les écrivains publics-biographes

Programme détaillé de la formation – 26 au 30 janvier 2026



Organisme de formation n° 11 75 54508 75, certifié Qualiopi, voir [notre certification ici](#).

Pour plus de renseignements sur les possibilités de financement, voir [notre FAQ sur notre site](#).

Vendredi 30 janvier 2026
matinée uniquement

Se faire payer

Formatrice : Anne PICAMILH

Matin - Se faire payer

- **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
- **Exécuter la prestation**
 - L'incidence de la modification de la demande du client sur le prix
 - La communication du nouveau prix au client
- **Le paiement**
 - Les prestations courtes
 - Les autres prestations