

# 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. <b>Les membres de l'AEPF sont prioritaires à l'inscription.</b>  <b>Les deux derniers jours nécessitent d'apporter un ordinateur portable.</b>
Moyens pédagogiques	<b>Exposés théoriques &amp; exercices pratiques.</b> Des jeux de rôle ponctuent la première journée.
Contenu du programme  <i>Le programme détaillé figure sur les pages suivantes</i>	<b>Lundi - Le démarchage commercial</b> <b>Mardi - Le démarchage commercial pour les écrivains publics-biographes</b> <b>Mercredi - Proposer ses services aux entreprises</b> <b>Jeudi - Fixer ses tarifs</b> <b>Vendredi - Se faire payer</b>
Formatrices	Caroline DUBOC-BESNIER - 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 <a href="#">notre site Internet</a> .  <b>L'inscription est possible uniquement pour la semaine complète (4 jours et demi).</b>  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 contact notre <a href="#">référente handicap</a> .

# 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

Formatrice : Caroline  
DUBOC-BESNIER

### Matin - Construire la conviction et son message

- **Construire la conviction**
  - La valeur de son métier
  - Identifier ses freins
  - Identifier ses forces et singularités
  - Création d'un mantra commercial : exercice guidé
- **Construire son message**
  - Savoir expliquer clairement son métier
  - Savoir susciter l'intérêt
  - Création d'un pitch
  - Présentation orale

### Après-midi - Les bases du démarchage commercial : plan d'action

- **Les bases du démarchage commercial**
  - Comprendre la logique commerciale
  - Les différents types de prospections
  - Définir ses cibles et priorités
  - Préparer un message de prospection efficace
  - Élaboration de scénarios de prospection
- **Gérer les objections avec sérénité**
  - Les différents types d'objections
  - Appréhender les objections les plus courantes
  - Jeux de rôle
- **Plan d'action individuelle**
  - Élaboration d'une feuille de route - premiers pas

## 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/événemmentielles/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

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