



GUIDE DE DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES POUR CHEF DE PROJET À DISTANCE

Attirez des clients réguliers
et développez une activité
prospère

Écrit par :
Fabienne Fayad

INTRODUCTION

Pourquoi lire ce guide ?

Si vous êtes un chef de projet travaillant à distance (en télétravail), vous avez probablement rencontré des difficultés à trouver des clients réguliers et bien rémunérés.

Vous excellez dans la gestion de projets, dans la garantie des livrables et dans la direction d'équipes à distance, mais vendre vos services, c'est une autre histoire.

La vérité est que sans une méthode prévisible pour attirer et convertir des clients, votre activité restera toujours incertaine.

Est-ce possible de vendre les services à distance ?

Je travaille à distance depuis plus de 11 ans, en gérant mon entreprise à 95 % en ligne, et je ne manque jamais de travail. Pas parce que j'ai de la chance, mais parce que j'ai un système!

Dans ce guide, je partage avec vous comment faire de même. À la fin du guide, vous aurez une feuille de route claire pour vous positionner comme expert incontournable, attirer des clients à forte valeur ajoutée et construire une activité pérenne sans constamment courir après des prospects.



QU'EST-CE QUE LA GESTION DE PROJET À DISTANCE ?

Lorsque l'on travaille avec des équipes situées à plusieurs endroits dans le monde, la gestion de projet à distance prend tout son sens.

Les chefs de projet peuvent gérer à distance des équipes dispersées travaillant sur plusieurs fuseaux horaires. Ils doivent travailler de la maison car cela ne fait pas de sens d'aller au bureau pour cela. Le travail à la maison permet de réduire les coûts opérationnels et améliorer l'efficacité car il y a moins de pertes de temps pour les déplacements. .

Les entreprises traditionnelles qui étaient autrefois sceptiques au sujet du télétravail en dépendent désormais par nécessité commerciale.

Cela signifie davantage d'opportunités mais aussi plus de concurrence. C'est donc important de vous démarquer sur ce marché compétitif.

Qu'est-ce qui rend la gestion de projet à distance si unique ?

Travailler à distance pour un chef de projet nécessite :

1. La maîtrise des outils de communication et de collaboration (Slack, Asana, Trello, Jira)
2. La gestion simultanée de plusieurs fuseaux horaires et cultures
3. Un leadership proactif et une capacité à résoudre des problèmes où que vous soyez dans le monde
4. Une adaptabilité au travail asynchrone, pour gérer les projets lorsque les membres de l'équipe ne sont pas connectés en même temps



Quels sont certains des plus grands défis des chefs de projet oeuvrant à distance ?

1. Trouver régulièrement de nouveaux clients
2. Se démarquer de la concurrence
3. Fixer le bon prix pour leurs services
4. Convertir les prospects en clients payants

Ce guide a pour objectif de vous aider à résoudre plusieurs de ces défis.

Cependant si vous aimeriez en parler avec moi :

**RÉSERVEZ UN APPEL STRATÉGIQUE
GRATUIT AVEC MOI !**





COMMENT ATTIRER RÉGULIÈREMENT DES CLIENTS À HAUTE VALEUR AJOUTÉE ?

Astuce 1 : Bien connaître son client idéal

1. **Définissez qui est votre client idéal**
2. **Analysez comment vous pouvez l'aider à résoudre ses défis**
3. **Présenter vos services en vous positionnant spécifiquement pour les aider à résoudre les défis**

Réfléchissez:

- Quels sont les types de clients que vous ciblez ? Exemple: entreprises de distribution, technologiques, ou PME ?
- Quels sont selon vous les problèmes spécifiques que ces clients rencontrent en gestion de projet ?
- Comment votre expertise répond-elle à leurs problématiques ?

Au lieu de dire « Je gère des projets à distance », dites plutôt :

« J'aide les PME à lancer leurs produits logiciels sur le marché 30 % plus vite en gérant de façon agile et en optimisant les processus de développement à distance. »

En vous spécialisant et en vous positionnant comme solution à un problème spécifique, vous devenez plus attrayant pour les clients.

Astuce 2 : Développez une présence en ligne solide

Optimisez votre profil LinkedIn : partagez des réussites, études de cas et recommandations



Utilisez les plateformes de permettant d'offrir vos services ou faites de la prospection directe.

Par exemple au Québec il y a: pige.quebec, business.ca et collabmachine.com

Autres endroits dans le monde : Upwork, Toptal, Fiverr,

Créez un site web ou un portfolio : présentez des témoignages clients et votre méthodologie.

Engagez-vous dans les communautés en ligne pertinentes et participez en offrant votre aide et conseils. Par exemple dans les groupe LinkedIn, groupes Facebook, Slack, etc.

Pour avoir d'autres idées:

**RÉSERVEZ UN APPEL STRATÉGIQUE
GRATUIT AVEC MOI !**



Astuce 3 :

Utilisez le marketing de contenu pour attirer des prospects

- Publiez sur LinkedIn des articles sur les tendances et défis en gestion de projet
- Partagez des études de cas démontrant votre expérience et vos résultats
- Offrez une ressource gratuite (une checklist par exemple) en échange de leurs courriels

Le marketing de contenu crée la confiance et vous positionne comme expert avant même le premier échange





Astuce 4 :

COMMENT VENDRE VOS SERVICES SANS VOUS SENTIR COMME UN VENDEUR DE BALAYEUSE ?

Le processus de vente en 4 étapes simples!

- 1.** Initiez des conversations : sur LinkedIn, dans les communautés de chefs d'entreprise, aux événements virtuels.
- 2.** Positionnez-vous comme expert : partagez du contenu de valeur avant de proposer vos services.
- 3.** Proposez un appel découverte simple : écoutez leurs besoins, présentez vos réussites, proposez une solution adaptée.
- 4.** Utilisez une clôture sans pression : guidez-les vers une décision claire sans tactique de vente agressive.

Exemple de présentation

« J'ai aidé plusieurs équipes agiles en télétravail à réduire leurs retards de projet de 40 %. Voulez-vous voir comment cela pourrait fonctionner pour vous ? »



Astuce pro pour motiver vos clients à commencer avec vous : Offrez un bonus à durée limitée (heures supplémentaires de conseil, modèles ou tests personnalisés) pour créer un sentiment d'urgence. Le but est que vos prospects essaient vos services rapidement et vous voient comme conseiller de confiance, et pas simplement un prestataire.

Astuce 5 :

FIXER VOS TARIFS ET STRUCTURER VOS OFFRES

3 modèles tarifaires efficaces :

1. Tarif horaire de consultant : idéal pour missions flexibles, court terme
2. Prix par projet : adapté aux livrables bien définis
3. Modèle par abonnement mensuel à long terme : revenu récurrent et stabilité à long terme
4. Sous-traitant à long terme : revenu récurrent et stabilité à long terme

Vous voulez connaître d'autres méthodes de tarification plus intéressantes encore ?

RÉSERVEZ UN APPEL STRATÉGIQUE GRATUIT AVEC MOI !





Valeur

Prix

Fixer des tarifs compétitifs

- Recherchez ce que facturent les autres chefs de projet (dans le même secteur et pays) qui travaillent à distance.
- Considérez votre expérience, spécialisation, et valeur apportée.
- Testez différents modèles tarifaires pour identifier le plus adapté.

Stratégie pro : Proposez des formules « forfaits de base, forfaits sur mesure ou VIP » permettant au client de choisir selon ses besoins et budget.

Astuce 6 :

FAIRE APPEL À DES EXPERTS POUR VOUS AIDER



Vous avez maintenant un plan clair pour attirer et convertir des clients à forte valeur ajoutée. Cependant il est possible que vous ayez besoin d'accompagnement ou de coaching dans la mise en place...

Faites-vous accompagner:

- ✓ Souhaitez-vous une stratégie claire et personnalisée pour votre activité ?
- ✓ Avez-vous besoin d'aide pour affiner votre message, votre stratégie ou vos tarifs ?
- ✓ Aimerez-vous être accompagné directement afin que vous puissiez décrocher votre prochain client à forte valeur ajoutée ?

Aimeriez-vous que nous travaillions ensemble?

Nous offrons un accompagnement personnalisé aux entrepreneurs pour les aider à développer avec succès leur activité



La plupart des gens lisent des conseils sans jamais passer à l'action. Ne faites pas cette erreur!

Votre avenir de chef de projet à distance qui a du succès en affaire commence maintenant!

Réservez tout de suite un appel, et faisons passer votre activité au niveau supérieur !

**RÉSERVEZ UN APPEL STRATÉGIQUE
GRATUIT AVEC MOI !**



Fabienne Fayad
EDGN CONSULTANTS INC.

