

LE SYSTÈME IA PRODUCTIF™ POUR FREELANCES

Gagner plus. Travailler moins. Sans s'épuiser.
Version 2.0 – Édition Premium

Ce document n'est pas un simple PDF de prompts.

C'est un **système opérationnel** conçu pour aider les freelances à :

- vendre plus cher
- répondre plus vite
- cadrer leurs clients
- gagner du temps sans sacrifier la qualité.

L'IA ne remplace pas ton expertise. Elle l'amplifie.

Comment utiliser ce système (important)

Ne fais pas l'erreur de vouloir tout utiliser d'un coup.

Méthode recommandée :

1. Identifie ton problème principal (acquisition, clients, pricing, closing).
2. Choisis 3 à 5 prompts maximum.
3. Applique-les immédiatement sur un cas réel.
4. Garde ceux qui fonctionnent et crée tes routines.

Routine IA Freelance Hebdomadaire

Lundi – Pilotage

Organisation, priorités, vision.

Mardi – Acquisition

Messages, emails, LinkedIn.

Jeudi – Closing & devis

Décisions, prix, négociation.

Vendredi – Optimisation

Reporting, upsell, amélioration continue.

Bonus Premium

Cette version inclut :

- des prompts orientés closing & décisions cash
- une checklist Freelance IA-Ready
- l'accès aux futures mises à jour du système.

120 Prompts Premium Spécial Freelance

**Le toolkit IA ultime pour booster ton
activité**

Auteur: IA Productif

Version: 1.1 (améliorée)

Date: 01/16/2026

INTRODUCTION

Tu es freelance.

Tu vends ton temps, ton cerveau, ton expertise.

Et tu n'as pas que ça à faire de passer 2 heures sur un email de relance ou un devis "bien tourné".

Ce PDF existe pour une raison simple :

t'aider à **aller plus vite, vendre plus cher, et te fatiguer moins.**

Pas de blabla théorique.

Tu vas trouver ici :

- **120 prompts taillés pour la vraie vie de freelance** : prospection, clients relous, négos, devis, positionnement, portfolio...
- **10 templates pro** pour arrêter de réécrire les mêmes emails 50 fois.
- **10 playbooks IA** pour brancher l'IA sur ton business sans te prendre la tête.
- **3 mini frameworks** pour le pricing, l'upsell et le closing.
- **Des scripts d'acquisition** email + LinkedIn que tu peux envoyer aujourd'hui.

(Pour les prompts, nous ferons référence à l'utilisation d'outils d'IA générative comme ChatGPT, Claude, Gemini ou Copilot. Les principes restent les mêmes quel que soit l'outil, mais n'hésitez pas à tester celui qui vous convient le mieux.)

Pour qui est ce guide ?

- Pour le freelance qui en a marre de :
 - se battre sur les prix,
 - perdre du temps sur l'administratif,
 - "improviser" ses messages à chaque fois.
- Pour celui/celle qui veut utiliser l'IA comme un **levier business**, pas comme un gadget.

Comment l'utiliser (sans y passer ta vie)

1. **Choisis une situation** : "Je dois relancer un devis", "j'ai un client chiant", "je dois reformuler mon positionnement", etc.
2. **Copie le prompt correspondant.**
3. **Remplace les [crochets] par ton contexte réel** (offre, cible, secteur, chiffres).
4. **Ajuste la réponse avec ton ton, tes exemples, tes limites.**

Tu ne trouveras pas ici de magie.

Tu trouveras en revanche de quoi arrêter de repartir de zéro à chaque mail, chaque call, chaque client.

À partir de maintenant, tu n'es plus à poil devant ton clavier.

L'IA te donne une base rapide. Ta valeur, c'est ce que tu ajoutes par-dessus : nuance, expérience, exemples concrets.

💡 **Astuce IA-Native** : Pour affiner la réponse, demandez à l'IA d'adopter une "persona" spécifique, par exemple : "Agis comme un expert en [ton domaine] avec 10 ans d'expérience."

Avertissement

- Ne copie-colle jamais sans relire.
 - Ne laisse pas l'IA parler "à ta place" de façon 100 % brute.
 - Utilise ce guide comme un **accélérateur**, pas comme un remplacement.
-

Guide de Démarrage Rapide : Où Commencer ?

Avec 120 prompts, il peut être difficile de savoir par où commencer. Suivez ce guide pour une première prise en main efficace :

1. **Identifiez votre douleur principale du moment** : Qu'est-ce qui vous prend le plus de temps ou vous stresse le plus cette semaine ?
 - **"Je n'ai pas assez de clients"** ? Allez aux sections **1.1 Prompts d'acquisition** et **3. Playbooks IA**.
 - **"Mes clients sont exigeants/difficiles"** ? Allez aux sections **1.5 Prompts "clients difficiles"** et **1.9 Prompts enchères & négociations**.
 - **"Mon offre n'est pas claire/je ne me différencie pas"** ? Allez aux sections **1.6 Prompts "positionnement freelance"** et **4. Mini framework pricing**.
 - **"Je perds trop de temps sur l'administratif/l'organisation"** ? Allez aux sections **1.3 Prompts d'organisation & productivité** et **1.8 Prompts contractualisation**.
2. **Choisissez 2-3 prompts maximum dans cette zone**. Ne vous dispersez pas.
3. **Appliquez-les immédiatement** à une situation réelle (un prospect, un client, un message à rédiger).
4. **Expérimentez et adaptez**. Le but est de créer vos propres routines et d'intégrer l'IA dans votre workflow.

Vous verrez très vite la différence !

SOMMAIRE DÉTAILLÉ

(Cliquez sur les titres pour y accéder directement dans une version numérique)

1. **120 prompts premium contextualisés** 1.1. Prompts d'acquisition (email + LinkedIn) – 20 prompts 1.2. Prompts de reporting client – 10 prompts 1.3. Prompts d'organisation & productivité – 10 prompts 1.4. Prompts marketing & visibilité – 15 prompts 1.5. Prompts "clients difficiles" – 10 prompts 1.6. Prompts "positionnement freelance" – 15 prompts 1.7. Prompts "portfolio / case study" – 10 prompts 1.8. Prompts contractualisation - 15 prompts 1.9. Prompts enchères & négociations clients - 15 prompts
2. **10 templates pro (emails, devis, relances)**
3. **10 playbooks IA pour freelances**
4. **Mini framework pricing**
5. **Mini framework upsell**
6. **Mini framework closing clients**
7. **Scripts d'acquisition (email + LinkedIn)**

1. 120 PROMPTS PREMIUM CONTEXTUALISÉS

À chaque fois, remplace les éléments entre [crochets] par ton contexte réel.

1.1. Prompts d'acquisition (email + LinkedIn) – 20 PROMPTS

(Retour au sommaire)

Prompt 1 – Message de prospection LinkedIn personnalisé

« Tu es un expert en copywriting B2B. Rédige un message de prospection LinkedIn court, précis et personnalisé pour un prospect [type de prospect] dans le secteur [secteur], à qui je propose [ton offre]. Objectif : décrocher un appel de 20 minutes. Utilise un ton [pro/convivial/direct] et termine par une question simple. »

Exemple d'Output IA (brut) :

Contexte : expert SEO pour e-commerçants, offre : audit gratuit, prospect : e-commerçant dans la mode, secteur : mode, ton : convivial.

"Bonjour [Nom du prospect], je suis expert SEO pour les e-commerçants. J'ai vu que vous étiez dans la mode. Je propose un audit SEO gratuit pour votre site. L'objectif est de voir comment améliorer votre visibilité en 20 minutes. Ça vous dit qu'on en parle ?"

Exemple d'Output Optimisé (par le freelance) :

Contexte : Idem, ajout de personnalisation et call-to-action plus subtil.

"Bonjour [Prénom du prospect], en parcourant votre profil, j'ai remarqué votre travail chez [Nom entreprise prospect] dans la mode. En tant qu'expert SEO pour des e-commerçants comme vous, je sais que le trafic qualifié est clé. Je propose de réaliser un audit SEO rapide et gratuit de votre site pour identifier des opportunités concrètes d'améliorer votre visibilité. Un échange rapide de 20 minutes vous permettrait de voir si des ajustements simples peuvent faire la différence. Êtes-vous ouvert à discuter des pistes que j'aurais identifiées ?"

Prompt 2 - Accroches à partir d'un profil LinkedIn

« Analyse ce profil LinkedIn : [copier/coller le texte du profil]. Propose-moi 3 accroches de messages personnalisés pour entamer une conversation orientée vers [objectif : découverte / audit gratuit / démonstration]. »

Prompt 3 - Email de prospection froid B2B

« Rédige un email de prospection froid pour des décideurs [poste : CEO, CMO, etc.] dans le secteur [secteur]. Mets en avant 1 problème clé qu'ils vivent souvent, puis 1 bénéfice concret de mon offre : [description de ton offre]. Longueur : 120-150 mots maximum. »

Exemple d'Output IA (brut) :

Contexte : Offre : coaching en gestion du temps pour CEO, secteur : PME Tech, problème : surcharge de travail, bénéfice : gain de 5h/semaine.

*"Objet : Gagner 5 heures par semaine pour votre PME Tech
Bonjour [Prénom],*

Les CEO de PME Tech que j'accompagne sont souvent débordés. Mon coaching en gestion du temps aide à retrouver 5 heures productives par semaine. Intéressé(e) ?"

Exemple d'Output Optimisé (par le freelance) :

Contexte : Idem, ton plus professionnel, ajout de contexte et CTA.

*"Objet : Une approche concrète pour alléger votre semaine chez [Nom entreprise prospect]
Bonjour [Prénom],
Je contacte souvent des dirigeants de PME Tech comme vous, et un constat revient fréquemment : la surcharge de travail entrave la capacité à se concentrer sur la stratégie. Mon expertise se concentre sur l'optimisation de la gestion du temps pour les CEO. Concrètement, j'aide mes clients à réorganiser leurs priorités et processus pour récupérer en moyenne 5 heures de temps de travail qualitatif par semaine. Si la perspective de libérer du temps pour vos projets stratégiques vous intéresse, je serais ravi d'échanger 15 minutes sur les méthodes que j'applique.*

Qu'en pensez-vous ?"

✨ Prompt 4 – Personnalisation d'un email trop générique

« Transforme cet email trop générique en un email ultra-personnalisé pour un prospect *[type]* :
Email actuel : *[coller l'email]*.

Garde le sens, mais rends-le plus percutant, spécifique et orienté résultats. »

🎯 Prompt 5 - Sujets d'emails de prospection accrocheurs

« Propose 5 sujets d'emails de prospection très accrocheurs pour des prospects *[type]* dans le secteur *[secteur]*, qui ont comme problème principal : *[problème]*. Format : moins de 45 caractères, orientés bénéfices. »

Prompt 6 - Script de message vocal de prospection

« Crée un script de message vocal (30–40 secondes) à laisser en boîte vocale à un prospect *[type de prospect]* pour susciter son intérêt pour *[ton offre]*. Ton : humain, pas "vendeur agressif". »

Prompt 7 - Message LinkedIn après interaction sur un post

« En partant de cette page de vente : [URL ou texte], rédige un message LinkedIn de suivi pour les personnes qui ont liké/commenté mon post, afin de les amener à un appel découverte. »

Prompt 8 - Demande de connexion + relance J+2

« Rédige un message LinkedIn d'ajout + un message de relance J+2 si pas de réponse, pour des [type de décideurs] intéressés par [résultat/solution]. Le but est de démarrer une conversation, pas de vendre immédiatement. »

Prompt 9 - Message LinkedIn ultra-court

« Écris un message de prospection LinkedIn ultra-court (max 300 caractères) pour [type de prospects]. Ton : direct, orienté ROI, sans flatterie. »

Prompt 10 - Messages basés sur des résultats chiffrés

« Propose 3 variantes de messages LinkedIn d'approche basés sur une mise en avant de résultats obtenus pour d'autres clients :

- résultat 1: [chiffre]
 - résultat 2: [chiffre]
 - résultat 3: [chiffre]. »
-

Prompt 11 - Relance d'anciens leads "tièdes"

« En te basant sur mon positionnement : *[description]*, rédige un email d'outbound pour relancer des anciens leads "tièdes" qui n'ont jamais signé. Objectif : vérifier si le sujet est toujours d'actualité et proposer un échange rapide. »

Prompt 12 - Séquence de relance LinkedIn (3 messages)

« Écris une séquence de 3 messages LinkedIn pour un prospect qui a déjà accepté ma demande de connexion mais n'a jamais répondu. Objectif : relancer sans être lourd, en apportant de la valeur (ressource, idée, mini-audit). »

Prompt 13 - Raccourcir un message de prospection

« Transforme ce message trop long en message de prospection LinkedIn court et direct, tout en gardant le bénéfice principal :

[coller le message]. »

Prompt 14 - Icebreakers personnalisés LinkedIn

« Crée 5 “icebreakers” (phrases d'ouverture) pour des messages LinkedIn à des prospects *[type]* dans le secteur *[secteur]*, en te basant sur :

- leur contenu récent
- leur poste

- une problématique marché actuelle [préciser]. »

 Prompt 15 - Invitation à appel diagnostic gratuit

« Rédige un email d'invitation à un appel diagnostic gratuit de 20 minutes pour des prospects [type] qui ont téléchargé mon lead magnet : [titre du lead magnet]. Ton : expert, rassurant, non pushy. »

 Prompt 16 - Email d'outreach pour audit gratuit

« Écris un email de cold outreach pour proposer un audit gratuit [type d'audit] à des PME dans le secteur [secteur]. Mets en avant :

- ce qu'ils obtiennent concrètement
 - pourquoi c'est gratuit
 - ce que tu attends en retour (optionnel). »
-

Prompt 17 - Cold email ultra-court pour dirigeants

« Rédige un email de cold outreach ultra-court (moins de 80 mots) pour des dirigeants débordés. Objectif : obtenir une réponse oui/non à une proposition d'échange. »

 Prompt 18 - Conversion likes/commentaires en conversations

« Propose 3 scripts de DM LinkedIn pour transformer des likes/commentaires sur mon post en conversations qualifiées, sans paraître opportuniste. Contexte du post : [résumer le post]. »

 Prompt 19 - Relance "pas le temps en ce moment"

« Crée un message de relance LinkedIn pour un prospect qui m'a dit "pas le temps en ce moment". Objectif : reprogrammer une discussion dans [X] semaines, sans pression. »

☀ Prompt 20 – Email ultra-personnalisé pour une entreprise

« Rédige un email de prospection très personnalisé pour *[entreprise précise]* en t'appuyant sur :

- leur site: *[URL]*
- leurs actualités : *[infos si tu en as]*. Objectif: montrer que je comprends leur contexte et proposer une approche sur-mesure. »

(Retour au sommaire)

1.2. Prompts de reporting client – 10 PROMPTS

Prompt 21 - Rapport synthétique orienté business

« En te basant sur ces données de campagne : *[coller chiffres / KPIs]*, rédige un rapport synthétique pour mon client *[type/secteur]* :

- ce qui a fonctionné
 - ce qui a moins fonctionné
 - les recommandations concrètes pour le prochain mois. Ton: pédagogique, orienté business. »
-

Simplification Prompt 22 - Email de compte-rendu clair pour non-technique

« Transforme ce tableau de résultats *[coller]* en un email de compte-rendu clair et compréhensible pour un client non-technique. Évite le jargon, utilise des métaphores simples. »

 Prompt 23 - Template de rapport mensuel standardisé

« Rédige un template de rapport mensuel standardisé pour mes clients : *[type de clients]*, incluant : objectifs, actions menées, résultats, analyse, plan d'action. »

Executive Prompt 24 - Version "CEO friendly" d'un reporting

« Reformule ce reporting très technique en version "CEO friendly" (max 400 mots) : *[coller le reporting]*. »

PowerPoint Prompt 25 - Structure de présentation PowerPoint bilan trimestriel

« Génère une structure de présentation PowerPoint pour un bilan trimestriel client, avec :

- 1 slide contexte
- 1 slide objectifs
- 3-4 slides résultats clés
- 1 slide insights
- 1 slide next steps. »

Dialogue Prompt 26 - Phrases clés à dire en call

« À partir de ces données de performance *[coller]*, écris 3 phrases clés que je peux dire à l'oral lors du call de reporting pour mettre en valeur mon travail sans survendre. »

Analyse Prompt 27 - Expliquer une baisse de KPI

« Rédige un paragraphe qui explique la baisse de *[KPI]* à un client inquiet, en mettant l'accent sur :

- analyse des causes probables
 - actions correctives
 - vision moyen terme. »
-

Hebdo Prompt 28 - Email de "point d'étape" hebdomadaire

« Crée un modèle d'email de "point d'étape" hebdomadaire très court pour rassurer mes clients en cours de mission, même s'il n'y a pas de gros résultats à montrer, »

Visuel Prompt 29 - Structure de tableau de bord simplifié

« Propose une structure de tableau de bord simplifiée (rubriques/indicateurs) pour que mes clients suivent facilement l'avancement de la mission [type de mission]. »

Synthèse Prompt 30 - Restructuration d'un compte-rendu brut

« Reformule ce compte-rendu brut en 3 sections claires : "Ce que nous avons fait", "Ce que nous avons appris", "Ce que l'on fait ensuite" :

[coller le texte]. »

(Retour au sommaire)

1.3. Prompts d'organisation & productivité – 10 PROMPTS

Prompt 31 - Organisation hebdomadaire freelance

« Organise ma semaine de freelance en priorisant :

- les missions clients (liste: *[détails]*)
 - la prospection
 - le marketing perso (contenu, LinkedIn, etc.)
 - l'administratif. Fais-moi un planning type sur 5 jours. »
-

Prompt 32 - Système Notion/Trello pour projets clients

« Propose un système simple d'organisation pour gérer mes projets clients *[type]* dans Notion/Trello : quelles colonnes, quelles étiquettes, quelles vues ? »

Tasks Prompt 33 - Découpage d'une grosse mission en tâches

« Aide-moi à découper cette grosse mission *[description]* en tâches concrètes avec estimations de temps, ordonnées dans un ordre logique. »

Onboarding Prompt 34 - Checklist onboarding client

« Crée une checklist "onboarding client" pour s'assurer que rien ne manque avant de démarrer une mission *[type de mission]*. »

Offboarding 🙋 Prompt 35 - Checklist offboarding client

« Crée une checklist "offboarding client" pour bien clôturer une mission et préparer d'éventuels upsells/renouvellements. »

Priorités 🚀 Prompt 36 - Priorisation d'une to-do liste

« Transforme cette to-do liste désordonnée en un plan d'action priorisé (urgent/important/non urgent) pour la semaine :

[coller la to-do]. »

Rituel Prompt 37 - Rituel hebdomadaire de pilotage

« Propose un rituel hebdomadaire de 30-45 minutes pour piloter mon activité freelance: questions à me poser, chiffres à regarder, décisions à prendre. »

KPIs Prompt 38 - Indicateurs de productivité freelance

« Aide-moi à définir 3 indicateurs simples pour suivre ma productivité freelance et repérer les semaines "sous-performantes". Contexte : *[type de missions, nb de clients, etc.]*. »

Charge Prompt 39 - Message standard période de forte charge

« Rédige un message standard que j'envoie aux clients quand je suis en période de forte charge, pour gérer leurs attentes sans dégrader la relation. »

Tags Prompt 40 - Système d'étiquetage des emails

« Crée un système d'étiquetage (tags) pour classer mes emails clients selon : urgence, type de demande, impact business. »

(Retour au sommaire)

1.4. Prompts marketing & visibilité – 15 PROMPTS

LinkedIn 💡 Prompt 41 - Idées de posts LinkedIn

« En te basant sur mon profil: *[description rapide]*, propose 15 idées de posts LinkedIn orientés vers mon audience *[décrire l'audience]* pour :

- *montrer mon expertise*
 - *rassurer sur mes résultats*
 - *attirer des leads qualifiés. »*
-

Storytelling 📖 Prompt 42 - Cas client en post storytelling

« Transforme ce cas client en post LinkedIn storytelling (structure problème → solution → résultat → call-to-action), format 150-220 mots :

[coller le cas client]. »

Accroches 🪝 Prompt 43 - Hooks pour posts LinkedIn

« Propose 10 hooks (phrases d'accroche) pour des posts LinkedIn destinés à *[type de cibles]* qui galèrent avec *[problème]*. Ton : direct, sans bullshit. »

Bio 🧑 Prompt 44 - Bio LinkedIn optimisée

« Rédige une courte bio LinkedIn optimisée pour la conversion en leads.

Contexte :

- Qui je suis: [infos]
 - Ce que je fais : [offre]
 - Pour qui: [cible]
 - Résultats typiques : [chiffres si possible]. »
-

"À propos" 🧑 Prompt 45 – Optimisation de la section "À propos"

« Optimise mon "À propos" LinkedIn pour donner envie de me contacter.

Texte actuel : *[coller le texte]*.

Objectif: *plus clair, plus orienté bénéfices pour le client. »*

Planning Prompt 46 - Plan éditorial LinkedIn 30 jours

« *Propose un plan éditorial sur 30 jours pour LinkedIn, avec :*

- *3 posts/semaine*
 - *3 piliers éditoriaux*
 - *types de posts variés (story, tips, cas client, coulisses). »*
-

Vente 🛒 Prompt 47 - Structure de page de vente

« Rédige la structure d'une page de vente pour mon offre [nom de l'offre], destinée à [cible]. Inclure: titre, sous-titre, problème, aggravation, solution, preuves, offre, FAQ. »

Clarté ✨ Prompt 48 - Simplification d'une offre technique

« Transforme ce descriptif d'offre technique en un texte marketing clair pour un prospect non expert :

[coller le descriptif]. »

Lead Magnets Prompt 49 - Idées de lead magnets

« Propose 5 idées de lead magnets (contenus gratuits à valeur élevée) adaptés à mon activité de [spécialité] pour attirer des leads qualifiés. »

Services Prompt 50 - Page "Services" pour site freelance

« Rédige le texte d'une page "Services" pour mon site freelance, avec 2 à 3 offres bien différenciées. Infos actuelles : [coller]. »

Nurturing Prompt 51 - Séquence d'emails de nurturing (5 emails)

« Crée une séquence de 5 emails de nurturing pour des leads qui ont téléchargé mon lead magnet [titre], afin de les éduquer progressivement et les amener vers mon offre [offre]. »

Pitch Prompt 52 - Pitch 30 secondes

« Reformule ce message de présentation de mon activité en pitch de 30 secondes :
[coller le message]. »

Objectif: clair, mémorable, orienté bénéfices. »

Avant/Après 🌟 Prompt 53 - Contenus "avant/après"

« Propose 10 idées de contenus "avant/après" pour montrer l'impact de mon travail de [spécialité] sur les résultats de mes clients. »

Croyance 🧠 Prompt 54 - Post LinkedIn "croyance limitante"

« Rédige un post LinkedIn qui casse une croyance limitante courante chez mes clients [type de clients] sur [sujet], et positionne mon offre comme une alternative crédible. »

CTA Prompt 55 - CTA discret en fin de newsletter

« Crée un message que j'ajoute en fin de mes emails de newsletter pour inviter naturellement les lecteurs à me contacter pour [offre]. Ton : subtil, non agressif. »

(Retour au sommaire)

1.5. Prompts “clients difficiles” – 10 PROMPTS

Insatisfaction Prompt 56 - Client mécontent / résultats "décevants"

« Rédige une réponse professionnelle à un client mécontent qui trouve que les résultats sont "décevants", alors que les objectifs réalistes étaient *[détails]*. Objectif : calmer la situation, réexpliquer le cadre, proposer un plan d'ajustement. »

Exemple d'Output IA (brut) :

Contexte : Client mécontent de résultats de campagne publicitaire, objectifs initiaux trop ambitieux.

"Bonjour [Prénom], je comprends votre déception concernant les résultats. Les objectifs initiaux étaient ambitieux. Je propose de revoir la stratégie et ajuster le plan. Parlons-en."

Exemple d'Output Optimisé (par le freelance) :

Contexte : Idem, ajout d'empathie, rappel du cadre et proposition concrète et mesurée.

*"Bonjour [Prénom du client],
Je prends bonne note de votre retour concernant les performances de la campagne *[nom campagne]*, et je comprends que les chiffres actuels ne soient pas à la hauteur de vos attentes initiales.*

Je me permets de rappeler que, comme discuté lors du cadrage de la mission, les objectifs fixés [objectifs initiaux, ex: X leads en 1 mois] étaient particulièrement ambitieux pour le budget et le marché [contexte]. Les résultats que nous obtenons actuellement, bien que sous [objectif espéré], sont en ligne avec [préciser le cadre réaliste, ex: les projections pour cette typologie de campagne].

Néanmoins, votre satisfaction est ma priorité. Je vous propose que nous fassions un point approfondi de 30 minutes cette semaine. Nous pourrions analyser ensemble les pistes d'optimisation et, si nécessaire, ajuster la stratégie ou le périmètre pour maximiser l'impact sur le mois à venir.

Quand seriez-vous disponible ?"

Impulsivité 🤔 Prompt 57 - Réécriture d'une réponse impulsive

« Reformule ce message de réponse impulsif en version calme, professionnelle et orientée solution :

[coller ton brouillon]. »

Hors périmètre 📦 Prompt 58 - Demandes hors périmètre sans budget

« Écris une réponse à un client qui demande "toujours plus" hors périmètre, sans vouloir augmenter le budget. Objectif : recadrer fermement mais diplomatiquement, en proposant des options (priorisation, avenant, etc.). »

Retards 📅 Prompt 59 - Retards de paiement récurrents

« Propose un script d'email quand un client paie en retard de façon récurrente. Ton : ferme, respectueux, rappelant les conditions. »

Concurrence Prompt 60 - Comparaison avec plateformes low-cost

« Rédige une réponse à un client qui remet en question la valeur de mon travail en comparant mes tarifs à ceux de plateformes low-cost. Objectif : défendre ma valeur sans se justifier excessivement. »

Silence Prompt 61 - Client qui ne répond plus

« Crée un message à envoyer à un client qui ne répond plus depuis [X] semaines alors qu'un livrable est en attente de validation. Objectif : débloquer la situation ou acter une pause. »

Scope Creep Prompt 62 - Changements constants de scope

« Rédige une réponse à un client qui change constamment d'avis sur le scope, générant du travail supplémentaire non prévu. Objectif : clarifier, poser des limites, proposer une révision du devis si nécessaire. »

Fin de collaboration Prompt 63 - Annoncer la fin de collaboration

« Propose un script pour annoncer à un client que je ne renouvellerai pas la collaboration, tout en préservant la relation et mon image. »

Recadrage 🙄 Prompt 64 – Recadrage du ton agressif

« Rédige un email pour recadrer un client au ton agressif / irrespectueux, en posant un cadre clair sur la communication acceptable. »

Factuel 📝 Prompt 65 - Reformulation courte et factuelle

« Reformule ce long message émotionnel à un client en version courte, factuelle et assertive :

[coller le message]. »

(Retour au sommaire)

1.6. Prompts "positionnement freelance" – 15 PROMPTS

Clarté ✨ Prompt 66 - Clarification du positionnement

« Aide-moi à clarifier mon positionnement de freelance. Infos :

- *Ce que je fais : [compétence principale]*
- *Pour qui: [cible]*
- *Résultats: [exemples] Propose 3 formulations de positionnement claires et mémorables. »*

Bénéfices 🚀 Prompt 67 - Pitch orienté bénéfices

« Reformule mon pitch actuel en version orientée bénéfices pour le client :

Pitch actuel: *[coller]*. »

Niches 🎯 Prompt 68 - Idées de niches potentielles

« Propose 5 niches potentielles dans lesquelles je pourrais me positionner en freelance, en fonction de : *[compétences]*, *[expériences]*, *[intérêts]*. »

Choix Prompt 69 - Choix entre plusieurs positionnements

« Aide-moi à choisir entre plusieurs positionnements :

- Option A: [décrire]
- Option B: [décrire]
- Option C: [décrire] Analyse avantages / inconvénients à 12 mois. »

Phrase d'accroche Prompt 70 - Proposition de valeur en une phrase

« Reformule ma proposition de valeur en une phrase courte, claire, orientée résultat, commençant par "J'aide..." :

Contexte: *[description]*. »

Variantes Prompt 71 - Trois versions de mon positionnement

« Crée 3 versions de mon positionnement :

- version "site web"
 - version "pitch oral 30 secondes"
 - version "bio LinkedIn courte". Contexte: *[infos]*. »
-

Headline LinkedIn 🌟 Prompt 72 - Headline LinkedIn percutante

« Propose 5 titres de profil LinkedIn (headline) percutants et orientés résultats pour mon activité de [spécialité]. »

Segmentation 🧩 Prompt 73 - Segmenter les services en 3 offres

« Analyse ce descriptif de services: [coller] et propose une version plus segmentée, avec :

- une offre d'entrée de gamme
- une offre cœur d'activité
- une offre premium. »

Packages 📁 Prompt 74 - Synthèse en 3 packages

« Aide-moi à synthétiser mes services en 3 packages clairs, chacun avec :

- à qui il s'adresse
- ce qui est inclus
- le résultat attendu. Contexte : *[description de tes services]*. »

Promesses 💪 Prompt 75- 3 promesses fortes

« Reformule cette liste de prestations en 3 promesses fortes :

[coller la liste]. »

Différenciation Prompt 76 - Différenciation par rapport aux concurrents

« Propose une formulation de positionnement qui me différencie de ces concurrents :

- Concurrents: *[décrire liens/positions]*
 - Mes atouts spécifiques: *[liste]. »*
-

Angles Prompt 77-3 angles de positionnement

« Crée 3 variations de mon positionnement en jouant sur ces angles :

- ROI
 - sérénité / simplification
 - innovation / modernité. Contexte: *[infos]*. »
-

Agence vs Freelance Prompt 78 - "Pourquoi travailler avec moi plutôt qu'une agence?"

« Aide-moi à écrire un paragraphe expliquant "Pourquoi travailler avec moi plutôt qu'une agence?" pour mon site. Contexte : *[ton profil]*. »

Slogans Prompt 79 - Slogans / taglines

« Propose 3 slogans / taglines pour mon activité freelance qui pourraient figurer en haut de mon site. Thème : *[résultat principal pour le client]*. »

Décideur Prompt 80 - Version ultra-claire pour décideur pressé

« Analyse ce positionnement: *[coller texte]* et propose une version plus claire pour un décideur pressé, en maximum 2 phrases. »

(Retour au sommaire)

1.7. Prompts “portfolio / case study” – 10 PROMPTS

Structure 🏗️ Prompt 81 - Structure de case study en 4 parties

« En te basant sur ce projet client: *[décrire]*, aide-moi à structurer un case study en 4 parties :

- *Contexte / client*
- *Problème*
- *Solution mise en place*
- *Résultats (avec chiffres si possible). »*

Rédaction Prompt 82 - Transformer des notes brutes en case study

« Transforme ces notes de projet en case study lisible pour mon site :

[coller notes]. »

Template Prompt 83 - Template standard de case study

« Propose un template standard de case study que je peux réutiliser pour tous mes projets, avec les sections et les types de phrases clés. »

Business Prompt 84 - Version orientée business d'un case study

« Reformule ce case study technique en version orientée business, pour un public non spécialiste :

Vous avez raison, je m'excuse pour la coupure précédente. Reprenons le document à partir de la section 1.5, Prompt 57, en y intégrant les améliorations suggérées.

1.5. Prompts “clients difficiles” – 10 PROMPTS

(Retour au sommaire)

Insatisfaction 😞 Prompt 56 - Client mécontent / résultats "décevants"

« Rédige une réponse professionnelle à un client mécontent qui trouve que les résultats sont "décevants", alors que les objectifs réalistes étaient *[détails]*. Objectif : calmer la situation, réexpliquer le cadre, proposer un plan d'ajustement. »

Exemple d'Output IA (brut) :

Contexte : Client mécontent de résultats de campagne publicitaire, objectifs initiaux trop ambitieux.

"Bonjour [Prénom], je comprends votre déception concernant les résultats. Les objectifs initiaux étaient ambitieux. Je propose de revoir la stratégie et ajuster le plan. Parlons-en."

Exemple d'Output Optimisé (par le freelance) :

Contexte : Idem, ajout d'empathie, rappel du cadre et proposition concrète et mesurée.

"Bonjour [Prénom du client],

Je prends bonne note de votre retour concernant les performances de la campagne [nom campagne], et je comprends que les chiffres actuels ne soient pas à la hauteur de vos attentes initiales.

Je me permets de rappeler que, comme discuté lors du cadrage de la mission, les objectifs fixés [objectifs initiaux, ex: X leads en 1 mois] étaient particulièrement ambitieux pour le budget et le marché [contexte]. Les résultats que nous obtenons actuellement, bien que sous [objectif espéré], sont en ligne avec [préciser le cadre réaliste, ex: les projections pour cette typologie de campagne].

Néanmoins, votre satisfaction est ma priorité. Je vous propose que nous fassions un point approfondi de 30 minutes cette semaine. Nous pourrions analyser ensemble les pistes d'optimisation et, si nécessaire, ajuster la stratégie ou le périmètre pour maximiser l'impact sur le mois à venir.

Quand seriez-vous disponible ?"

« Reformule ce message de réponse impulsif en version calme, professionnelle et orientée solution :

[coller ton brouillon]. »

Hors périmètre 📦 Prompt 58 - Demandes hors périmètre sans budget

« Écris une réponse à un client qui demande "toujours plus" hors périmètre, sans vouloir augmenter le budget. Objectif : recadrer fermement mais diplomatiquement, en proposant des options (priorisation, avenant, etc.). »

Retards 📅 Prompt 59 - Retards de paiement récurrents

« *Propose un script d'email quand un client paie en retard de façon récurrente. Ton : ferme, respectueux, rappelant les conditions.* »

Concurrence Prompt 60 - Comparaison avec plateformes low-cost

« *Rédige une réponse à un client qui remet en question la valeur de mon travail en comparant mes tarifs à ceux de plateformes low-cost. Objectif : défendre ma valeur sans se justifier excessivement.* »

Silence 🤫 Prompt 61 - Client qui ne répond plus

« Crée un message à envoyer à un client qui ne répond plus depuis [X] semaines alors qu'un livrable est en attente de validation. Objectif : débloquer la situation ou acter une pause. »

Scope Creep Prompt 62 - Changements constants de scope

« Rédige une réponse à un client qui change constamment d'avis sur le scope, générant du travail supplémentaire non prévu. Objectif : clarifier, poser des limites, proposer une révision du devis si nécessaire. »

Fin de collaboration Prompt 63 - Annoncer la fin de collaboration

« Propose un script pour annoncer à un client que je ne renouvelerai pas la collaboration, tout en préservant la relation et mon image. »

Recadrage 🙄 Prompt 64 – Recadrage du ton agressif

« Rédige un email pour recadrer un client au ton agressif / irrespectueux, en posant un cadre clair sur la communication acceptable. »

Factuel 📝 Prompt 65 - Reformulation courte et factuelle

« Reformule ce long message émotionnel à un client en version courte, factuelle et assertive :

[coller le message]. »

(Retour au sommaire)

1.6. Prompts "positionnement freelance" – 15 PROMPTS

Clarté ✨ Prompt 66 - Clarification du positionnement

« Aide-moi à clarifier mon positionnement de freelance. Infos :

- *Ce que je fais : [compétence principale]*
 - *Pour qui: [cible]*
 - *Résultats: [exemples] Propose 3 formulations de positionnement claires et mémorables. »*
-

Bénéfices 🚀 Prompt 67 - Pitch orienté bénéfices

« Reformule mon pitch actuel en version orientée bénéfices pour le client :

Pitch actuel: [coller]. »

Niches 🎯 Prompt 68 - Idées de niches potentielles

« Propose 5 niches potentielles dans lesquelles je pourrais me positionner en freelance, en fonction de : [compétences], [expériences], [intérêts]. »

Choix Prompt 69 - Choix entre plusieurs positionnements

« Aide-moi à choisir entre plusieurs positionnements :

- Option A: [décrire]
 - Option B: [décrire]
 - Option C: [décrire] Analyse avantages / inconvénients à 12 mois. »
-

Phrase d'accroche Prompt 70 - Proposition de valeur en une phrase

« Reformule ma proposition de valeur en une phrase courte, claire, orientée résultat, commençant par "J'aide..." :

Contexte: *[description]*. »

Variantes Prompt 71 - Trois versions de mon positionnement

« Crée 3 versions de mon positionnement :

- version "site web"
- version "pitch oral 30 secondes"
- version "bio LinkedIn courte". Contexte: *[infos]*. »

Headline LinkedIn 🌟 Prompt 72 - Headline LinkedIn percutante

« Propose 5 titres de profil LinkedIn (headline) percutants et orientés résultats pour mon activité de [spécialité]. »

Segmentation 🧩 Prompt 73 - Segmenter les services en 3 offres

« Analyse ce descriptif de services: [coller] et propose une version plus segmentée, avec :

- *une offre d'entrée de gamme*
 - *une offre cœur d'activité*
 - *une offre premium. »*
-

Packages 📁 Prompt 74 - Synthèse en 3 packages

« Aide-moi à synthétiser mes services en 3 packages clairs, chacun avec :

- *à qui il s'adresse*
 - *ce qui est inclus*
 - *le résultat attendu. Contexte : [description de tes services]. »*
-

Promesses 💪 Prompt 75- 3 promesses fortes

« Reformule cette liste de prestations en 3 promesses fortes :

[coller la liste]. »

Différenciation 💡 Prompt 76 - Différenciation par rapport aux concurrents

« Propose une formulation de positionnement qui me différencie de ces concurrents :

- Concurrents: *[décrire liens/positions]*
- Mes atouts spécifiques: *[liste]. »*

Angles Prompt 77-3 angles de positionnement

« Crée 3 variations de mon positionnement en jouant sur ces angles :

- ROI
- sérénité / simplification
- innovation / modernité. Contexte: *[infos]*. »

Agence vs Freelance  Prompt 78 - "Pourquoi travailler avec moi plutôt qu'une agence?"

« Aide-moi à écrire un paragraphe expliquant "Pourquoi travailler avec moi plutôt qu'une agence?" pour mon site. Contexte : [ton profil]. »

Slogans Prompt 79 - Slogans / taglines

« Propose 3 slogans / taglines pour mon activité freelance qui pourraient figurer en haut de mon site. Thème : [résultat principal pour le client]. »

Décideur Prompt 80 - Version ultra-claire pour décideur pressé

« Analyse ce positionnement: *[coller texte]* et propose une version plus claire pour un décideur pressé, en maximum 2 phrases. »

(Retour au sommaire)

1.7. Prompts “portfolio / case study” – 10 PROMPTS

Structure  Prompt 81 - Structure de case study en 4 parties

« En te basant sur ce projet client: *[décrire]*, aide-moi à structurer un case study en 4 parties :

- *Contexte / client*
 - *Problème*
 - *Solution mise en place*
 - *Résultats (avec chiffres si possible). »*
-

Rédaction Prompt 82 - Transformer des notes brutes en case study

« *Transforme ces notes de projet en case study lisible pour mon site :*

[coller notes]. »

Template Prompt 83 - Template standard de case study

« *Propose un template standard de case study que je peux réutiliser pour tous mes projets, avec les sections et les types de phrases clés.* »

Business Prompt 84 - Version orientée business d'un case study

« *Reformule ce case study technique en version orientée business, pour un public non spécialiste :*

[coller le texte]. »

Exemple d'Output IA (brut) :

Contexte : Case study technique sur l'optimisation d'une base de données SQL pour un site e-commerce.

"Objet : Réduction des temps de chargement de 30% grâce à l'optimisation SQL."

Pour [Nom entreprise], nous avons revu les requêtes SQL et indexé les tables critiques.

Résultat : le site charge 30% plus vite."

Exemple d'Output Optimisé (par le freelance) :

Contexte : Idem, focus sur le bénéfice business et l'impact client.

"Objet : Comment [Nom entreprise] a transformé son expérience client et boosté ses ventes grâce à un site plus rapide.

Chez [Nom entreprise], le défi était clair : un site e-commerce lent frustrait les visiteurs et faisait chuter les conversions. Notre intervention a consisté à analyser en profondeur les goulots d'étranglement techniques, notamment au niveau de la base de données.

En optimisant la performance de leur système d'information, nous avons réussi à réduire les temps de chargement des pages de 30%. Ce gain de fluidité s'est directement traduit par une amélioration de l'expérience utilisateur et, in fine, par une augmentation significative du taux de conversion et des ventes. Le "sous le capot" peut avoir un impact direct sur votre chiffre d'affaires !"

Qualitatif Prompt 85 - Mettre en valeur un impact qualitatif

« Aide-moi à mettre en valeur un projet où les résultats ne sont pas facilement chiffrables.
Contexte : [décrire]. Propose une manière de parler d'impact qualitatif crédible. »

Titres Prompt 86 - Titres accrocheurs pour case study

« Propose 5 titres accrocheurs pour ce case study :

[coller le résumé du projet]. »

LinkedIn 📱 Prompt 87 - Version courte LinkedIn d'un case study

« Rédige une version courte (100–150 mots) de ce case study pour LinkedIn :

[coller case study]. »

Témoignage 🧠 Prompt 88 - Témoignage client fictif mais crédible

« Crée un paragraphe standard "Ce que dit le client" (témoignage fictif mais crédible) à partir de ces résultats :

[résultats]. »

Global 🌐 Prompt 89 - Présentation globale de mon portfolio

« Écris un texte de présentation de mon portfolio global, expliquant en 1 paragraphe le type de projets que je mène et les résultats pour mes clients.

Contexte: *[ton activité]. »*

Refonte ✨ Prompt 90 - Témoignage client reformulé

« Reformule ce témoignage client brut en version courte, impactante et crédible pour mon site :

[coller le témoignage]. »

(Retour au sommaire)

1.8. Prompts contractualisation – 15 PROMPTS

Devis  **Prompt 91 - Structure simple de devis**

*« Propose une structure simple de devis pour une mission de [type de mission],
incluant : contexte, périmètre, livrables, délais, prix, conditions de paiement. »*

Conditions Prompt 92 - Conditions générales simplifiées

« Reformule ces conditions générales en version plus claire, compréhensible par un client non-juriste, sans en changer le sens :

[coller le texte]. »

Exemple d'Output IA (brut) :

Contexte : Article de CGV sur la propriété intellectuelle.

"Article 5. Propriété Intellectuelle : Tout livrable sera transféré après paiement intégral. Le prestataire conserve les droits d'auteur jusqu'à cette date."

Exemple d'Output Optimisé (par le freelance) :

Contexte : Idem, langage plus accessible et rassurant.

"Objet : Propriété intellectuelle : qui possède quoi, et quand ?

Pour faire simple : vous deviendrez pleinement propriétaire de toutes les créations que je réalise pour vous (textes, designs, code, etc.) dès que le paiement final de ma facture sera effectué.

Avant ce paiement, je reste propriétaire des droits d'auteur, ce qui est une pratique courante. Cela garantit que le travail est utilisé dans le cadre convenu une fois la mission entièrement réglée.

Si vous avez la moindre question sur ce point, n'hésitez pas à me solliciter."

Périmètre 🚧 Prompt 93 - Clause de périmètre de mission

« Rédige une clause de "périmètre de mission" claire pour éviter les dérives (scope creep) sur une mission de *[type]*. »

Païement 💰 Prompt 94 - Modalités de paiement

« Propose un paragraphe standard sur les modalités de paiement (acompte, échéances, pénalités de retard) adapté à mon activité de freelance *[spécialité]*. »

Envoi Devis Prompt 95 - Email d'envoi de devis

« Crée un modèle d'email d'envoi de devis, expliquant :

- *ce que le client va trouver dans le document*
- *ce que tu proposes concrètement*
- *la prochaine étape attendue. »*

Exemple d'Output IA (brut) :

Contexte : Envoi de devis pour création de site web.

"Objet : Devis pour création site web

Bonjour [Prénom], voici le devis pour le site web. Il y a le prix et les étapes. Dis-moi si tu veux signer."

Exemple d'Output Optimisé (par le freelance) :

Contexte : Idem, ajout de valeur, clarté et professionnalisme.

"Objet : Votre proposition pour la création de votre site web [Nom du projet]

Bonjour [Prénom du client],

Suite à nos échanges et à une bonne compréhension de vos besoins, je suis ravi de vous transmettre ci-joint la proposition détaillée pour la création de votre nouveau site web [Nom du projet].

Ce document inclut :

- *Une synthèse des objectifs que nous avons définis ensemble.*
- *Le détail des étapes et livrables concrets que je vous propose pour atteindre ces objectifs.*
- *Le calendrier prévisionnel et les modalités financières pour cette mission.*

Je reste bien entendu à votre disposition si vous avez des questions ou si vous souhaitez discuter de certains points.

L'étape suivante serait un court échange pour valider cette proposition. Si elle vous convient, nous pourrions alors procéder à la signature et planifier le démarrage.

Au plaisir d'échanger prochainement,

[Votre Signature]"

PI Prompt 96 - Propriété intellectuelle

« Rédige une clause sur la propriété intellectuelle pour une mission de [type : design, rédaction, dev, etc.], qui précise ce qui est cédé et à quel moment. »

Cadrage Prompt 97 – Fiche de cadrage 1 page

« Propose un modèle de "fiche de cadrage" (1 page) à joindre au devis, qui résume: objectifs, cibles, livrables, limites, succès attendu. »

Exclusions 🚫 Prompt 98 - Ce qui n'est pas inclus dans la mission

« Crée un paragraphe standard pour mentionner ce qui n'est pas inclus dans la mission, afin d'éviter les malentendus. Contexte : *[décrire offre]*. »

Lisibilité 📖 Prompt 99 - Devis plus lisible

« Reformule ce devis très technique en version plus lisible pour le client, en segmentant mieux les sections:

[coller devis]. »

Rappel 🕒 Prompt 100 – Email rappel d'expiration de devis

« Rédige un email type pour rappeler à un prospect que le devis expire à une certaine date, afin de l'inciter à se positionner. Ton : courtois, pas pressant. »

Délais ⌚ Prompt 101 – Clause délais de livraison et retards

« Propose une formulation de clause précisant les délais de livraison, les conditions de retard (de ta part ou du client) et les impacts sur le planning. »

Confidentialité Prompt 102 – Clause de confidentialité

« Rédige une clause de confidentialité adaptée à une mission impliquant des données sensibles dans le secteur *[secteur]*. »

Révisions Prompt 103 – Allers-retours / révisions

« Crée un paragraphe expliquant comment se passent les allers-retours / révisions sur les livrables (nombre de versions incluses, délais, hors-périmètre). »

Concise Prompt 104 – Contrat freelance plus concis

« Reformule ce contrat freelance trop verbeux en version plus concise, sans perdre les éléments essentiels :

[coller le texte]. »

Récap Prompt 105 – Récap simple après signature

« Propose un mini-récap “en langage simple” que je peux envoyer au client après signature du devis pour m'assurer que tout est clair (qui fait quoi, quand, comment). »

(Retour au sommaire)

1.9. Prompts enchères & négociations clients – 15 PROMPTS

Prix  Prompt 106 – “C'est trop cher”

« Rédige une réponse à un prospect qui trouve mon devis “trop cher” sans autre argument.

Objectif :

- *valoriser mon travail*
- *proposer éventuellement des options*
- *ne pas brader. »*

Exemple d'Output IA (brut) :

Contexte : Offre de service marketing digital, client trouve le prix élevé.

"Bonjour [Prénom], je comprends que le prix puisse paraître élevé. Mes services sont de qualité. On peut ajuster le package si vous voulez."

Exemple d'Output Optimisé (par le freelance) :

Contexte : Idem, ajout de valeur et proposition structurée.

*"Bonjour [Prénom du client],
Je comprends que le budget soit une considération importante. Il est vrai que mon tarif peut sembler plus élevé que certaines offres sur le marché, mais il reflète la [valeur apportée, ex: profondeur de l'expertise, l'approche stratégique personnalisée] que j'apporte à chaque projet.*

Mon objectif n'est pas de vous vendre le moins cher, mais de vous assurer le [bénéfice principal, ex: meilleur ROI sur votre investissement marketing]. Les résultats que j'ai obtenus pour [mentionner un client ou un type de client similaire] témoignent de l'efficacité de cette approche.

Si le budget est un réel frein, nous pourrions envisager deux options :

1. **Redéfinir le périmètre** : Nous pourrions prioriser les actions qui génèrent le plus d'impact rapidement et ajuster l'étendue de la mission en conséquence.
2. **Mettre en place un projet pilote** : Commencer par une phase plus courte et ciblée pour que vous puissiez mesurer concrètement le retour sur investissement avant de vous engager sur le long terme.

L'idée est de trouver une solution qui réponde à vos objectifs tout en respectant votre contrainte budgétaire, sans compromettre la qualité et la valeur de l'intervention.

Qu'en pensez-vous ?"

« Propose 3 réponses possibles à “Vous pouvez faire un effort sur le prix ?” selon 3 stratégies :

- *maintien du prix*
 - *légère concession contre contrepartie*
 - *ajustement du périmètre. »*
-

Refus 🙅 Prompt 108 – Refuser une mission mal payée

« Écris un message pour refuser poliment une mission mal payée, tout en laissant la porte ouverte à de futures collaborations mieux cadrées. »

Options Prix 💰 Prompt 109 – Réponse à demande de plusieurs options de prix

« Rédige une réponse à un appel d'offres / demande de devis où le client demande plusieurs options de prix. Propose une structure avec 3 niveaux : essential / standard / premium. »

Script Call ☎️ Prompt 110 – Script de call de négociation

« Propose un script pour un call de négociation avec un prospect qui compare mon offre avec plusieurs freelances / agences. Objectif : défendre ma valeur sans attaquer les autres. »

Relance Devis Prompt 111 - Relance après devis sans réponse

« Crée un email de relance après envoi de devis resté sans réponse pendant [X] jours.
Ton : pro, orienté décision (oui/non), sans pression. »

Test Mission Prompt 112 - "Petite mission test sous-payée"

« Rédige une réponse pour un client qui veut "tester sur une très petite mission sous-payée" avant de voir plus grand. Objectif : cadrer un test acceptable pour les deux parties. »

Augmentation Prompt 113 – Annoncer une hausse de tarifs

« Propose un script pour annoncer une augmentation de mes tarifs à mes clients récurrents, en expliquant le pourquoi et en rassurant sur la continuité. »

Remise Prompt 114 – Remise contre "beaucoup de travail plus tard"

« Crée une réponse à un prospect qui veut absolument une remise car il promet "beaucoup de travail plus tard". Objectif : rester ferme, tout en expliquant ton approche. »

Revalorisation 💰 Prompt 115 – Revaloriser une mission en cours

« Rédige un email pour revaloriser une mission en cours dont le périmètre a largement dépassé le devis initial. Objectif : renégocier proprement. »

Argent Facile 🗣️ Prompt 116 – Phrases pour parler d'argent à l'aise

« Propose 3 formulations de phrases à utiliser en call pour parler d'argent avec aisance (tarifs, budget, ROI), adaptées à mon activité de [spécialité]. »

Valeur Prompt 117 – Discussion trop centrée sur le prix

« Écris une réponse à un prospect qui veut tout décider uniquement sur le prix, sans prendre en compte la valeur. Objectif : réorienter la discussion vers les résultats et les risques. »

Qualification Prompt 118 – Questions à poser avant d'envoyer un devis

« Crée un mini-script de questions à poser avant d'envoyer un devis, pour mieux qualifier le budget et éviter les mauvaises surprises. Contexte : [type de missions]. »

Relance Perdue Prompt 119 – Recontacter un prospect perdu pour budget

« Propose un message pour reprendre contact avec un ancien prospect perdu pour des raisons de budget, afin de voir si la situation a évolué. »

Walk Away Prompt 120 – Email de "walk away" professionnel

« Rédige un email de "walk away" (je me retire de la négociation) quand les conditions deviennent inacceptables, tout en restant très professionnel et respectueux. »

2. 10 TEMPLATES PRO (EMAILS, DEVIS, RELANCES)

Ces templates sont conçus pour être copiés, collés et adaptés très rapidement. N'oubliez pas de remplacer les [crochets] par vos informations spécifiques et d'ajuster le ton si nécessaire.

Template 1 - Email d'envoi de devis

Objet : Proposition pour [intitulé de la mission]

Bonjour [Prénom],

Comme convenu, je t'envoie ci-joint le devis pour [rappel très bref de la mission].

Tu y trouveras :

- le périmètre détaillé de la mission
- les livrables prévus
- le planning indicatif
- les modalités financières.

Dis-moi si tout est clair pour toi ou s'il y a des points à ajuster.

Si c'est validé, il te suffira de [indiquer la procédure : signature, retour signé, etc.].

Au plaisir de lire ton retour,

[Signature]

Template 2 – Email de relance devis n°1

Objet : À propos de notre proposition pour [intitulé]

Bonjour [Prénom],

Je me permets un petit message pour savoir si tu as eu le temps de regarder le devis envoyé le [date].

Si tu as des questions, des points à ajuster ou un budget spécifique à respecter, je peux t'aider à adapter la proposition.

Souhaites-tu qu'on en parle rapidement par téléphone ou visio ?

Bonne journée,

[Signature]

Template 3 – Email de relance devis n°2 (dernier rappel)

Objet : Faut-il garder la proposition ouverte ?

Bonjour [Prénom],

Je reviens une dernière fois vers toi concernant le devis envoyé le [date] pour [intitulé de la mission].

Sans retour de ta part d'ici le [date limite], je considérerai que le projet n'est plus d'actualité et je clôturerai simplement la proposition de mon côté.

Si tu souhaites avancer plus tard, ce sera bien sûr possible, quitte à remettre à jour l'offre selon le contexte du moment.

Bonne continuation,

[Signature]

Template 4 – Email d'onboarding client

Objet : Démarrage de la mission [intitulé]

Bonjour [Prénom],

Ravi de démarrer cette mission avec toi.

Pour bien lancer le projet, j'aurai besoin des éléments suivants :

- [élément 1]
- [élément 2]
- [élément 3]

Voici également un récapitulatif rapide :

- **Objectifs:** [rappel]
- **Périmètre:** [rappel]
- **Planning indicatif :** [rappel]
- **Premier livrable prévu :** [date / nature].

Dès que j'ai tout, je peux commencer et t'envoyer un premier point d'avancement à [date].

À très vite,

[Signature]

Template 5 – Email de point d'étape hebdomadaire

Objet : Point rapide – Semaine du [dates]

Bonjour [Prénom],

Petit point d'étape sur la mission [intitulé] :

Ce qui a été fait cette semaine :

- [liste courte]

Ce qui est prévu pour la semaine prochaine :

- [liste courte]

De ton côté, j'aurais éventuellement besoin de :

- [demande éventuelle].

Si tu as des questions ou des retours, je suis disponible par [canal préféré].

Bonne journée,

[Signature]

Template 6 – Email retard de paiement

Objet : Facture [référence] – Rappel

Bonjour [Prénom],

Je me permets de te relancer concernant la facture [référence], d'un montant de [montant], arrivée à échéance le [date].

Peux-tu me confirmer la date à laquelle le règlement sera effectué ?

Si besoin, je peux te renvoyer la facture ou le RIB.

Merci d'avance pour ton retour,

[Signature]

Template 7 – Email recadrage périmètre

Objet : Périmètre de la mission [intitulé]

Bonjour [Prénom],

Merci pour tes derniers retours.

Je remarque que certaines demandes récentes [exemples] sortent du périmètre initialement prévu dans le devis (cf. section [X]).

Pour garder un cadre clair, je te propose deux options :

1. **On reste sur le périmètre actuel**, et on priorise les éléments les plus importants.
2. **On élargit le périmètre avec un avenant au devis** pour intégrer ces nouveaux besoins.

Dis-moi ce qui te convient le mieux, et je t'enverrai une proposition adaptée.

Bonne journée,

[Signature]

Template 8 – Email de fin de mission / offboarding

Objet : Clôture de la mission [intitulé]

Bonjour [Prénom],

Nous arrivons au terme de la mission [intitulé].

Voici ce qui a été livré :

- [liste des livrables]

Tu trouveras ci-joint / dans le dossier partagé :

- [liens, accès, documents].

Si tu es d'accord, je te proposerai dans quelques jours un court questionnaire / un échange rapide pour avoir ton retour sur notre collaboration.

Et bien sûr, si tu souhaites prolonger ou ouvrir un nouveau chantier sur [idées d'upsell], je serai ravi d'en discuter.

Merci encore pour ta confiance,

[Signature]

Template 9 – Mini-devis simple (email)

Objet : Proposition – [intitulé de la mission]

Bonjour [Prénom],

Suite à nos échanges, voici ma proposition :

Objectif :

- [objectif principal]

Périmètre :

- [tâche 1]
- [tâche 2]
- [tâche 3]

Livrables :

- [livrable 1]
- [livrable 2]

Délais :

- Démarrage: [date]
- Livraison estimée : [date]

Prix :

- [montant] € HT ([conditions de paiement]).

Si tout te convient, je peux t'envoyer un devis formel à signature ou tu peux simplement me confirmer par retour d'email.

[Signature]

Template 10 – Email de réactivation d'ancien client

Objet : Où en es-tu sur [thématique] ?

Bonjour [Prénom],

Je repensais récemment à notre collaboration sur [rappel du projet], et je me demandais où tu en étais aujourd'hui sur [sujet].

Depuis, j'ai accompagné [X] autres clients sur [résultats], et je vois plusieurs pistes qui pourraient être utiles pour toi, notamment :

- [piste 1]
- [piste 2]

Si tu veux, on peut prendre 20 minutes pour en parler et voir si je peux t'aider à nouveau sur ce sujet.

Qu'en dis-tu ?

[Signature]

3. 10 PLAYBOOKS IA POUR FREELANCES

Format : étapes concrètes pour utiliser l'IA sur un cas précis.

(Retour au sommaire)

Playbook 1 – Rédiger une séquence de prospection email

1. Décris ton offre, ta cible et ton ton de voix.
 2. Demande à l'IA : « Génère une séquence de 4 emails de prospection pour [cible] qui ont [problème], pour leur proposer [offre]. »
 3. Fais réécrire chaque email en version plus courte.
 4. Demande 5 objets d'email par message.
 5. Personnalise manuellement 1-2 phrases par prospect.
-

Playbook 2 – Optimiser ton profil LinkedIn

1. Donne à l'IA : ton activité, ta cible, tes résultats typiques.
 2. Demande une headline optimisée orientée résultats.
 3. Demande une section "À propos" avec storytelling + preuves + call-to-action.
 4. Fais générer 5 variantes plus ou moins "cash" et choisis celle qui te ressemble.
 5. Demande 10 idées de posts pour annoncer / renforcer ton nouveau positionnement.
-

Playbook 3 – Créer un lead magnet en 1 journée

1. Choisis un problème clé de ta cible.
2. Demande : « Donne-moi un plan détaillé pour un guide PDF de 5-7 pages sur [thème]. »
3. Fais rédiger chaque section par l'IA, puis réécrit / ajustes avec ton style.
4. Demande des titres accrocheurs + sous-titres par section.
5. Ajoute une page finale "Et maintenant?" avec ton offre principale.

Playbook 4 – Préparer un call de closing

1. Donne à l'IA : type de prospect, contexte, offre, objections probables.
2. Demande un script de call avec : intro, questions, présentation de l'offre, gestion des objections, conclusion.
3. Demande 10 questions puissantes à poser pour bien comprendre la situation du prospect.
4. Fais générer des réponses types aux 5 objections principales.
5. Répète le script à voix haute pour l'approprier.

Playbook 5 – Construire une offre packagée

1. Liste tes prestations actuelles.
 2. Demande à l'IA : « Regroupe ces prestations en 3 offres packagées (entrée / cœur / premium). »
 3. Fais préciser pour chaque offre :
 - à qui elle s'adresse
 - ce qui est inclus
 - ce qui n'est pas inclus
 - le résultat promis.
 4. Demande des noms d'offres parlants et mémorables.
 5. Ajuste les prix en t'aidant du mini-framework pricing (section 4).
-

Playbook 6 – Répondre à un appel d'offres

1. Copie le texte de la demande client (ou ses éléments clés).
2. Demande un résumé en 5 points: objectifs, contraintes, délais, budget, enjeux.
3. Demande un plan de réponse structuré (avec titres et sous-titres).
4. Fais rédiger un premier jet de réponse, puis réécrit avec ton ton à toi.
5. Demande une version “executive summary” en 1 page à mettre en début de doc.

Playbook 7 – Optimiser ton temps de production

1. Liste tes tâches récurrentes (rédaction, recherche, mise en forme, reporting, etc.).
2. Demande : « Pour chaque tâche, comment l'IA peut m'aider concrètement? »
3. Identifie ce que tu peux déléguer à l'IA (brouillons, plans, reformulations, synthèses).
4. Crée 5-10 prompts “standards” que tu réutiliseras chaque semaine.
5. Mesure le temps gagné sur un mois (avant / après).

Playbook 8 – Générer du contenu LinkedIn en série

1. Donne ton positionnement, ta cible, et 3 piliers de contenu.
 2. Demande 30 idées de posts (10 par pilier).
 3. Choisis 10 idées et demande un premier jet de post pour chacune.
 4. Réécris chaque post à ta sauce tout en gardant la structure proposée.
 5. Programme les posts sur 1 mois dans un outil ou directement sur LinkedIn.
-

Playbook 9 – Améliorer tes livrables

1. Copie un livrable (ou un extrait significatif).
 2. Demande : « Améliore la clarté, la structure et l'impact de ce texte, sans changer le fond. »
 3. Si besoin, demande ensuite une version "client non-technique".
 4. Utilise l'IA pour générer sommaires, titres, sous-titres, résumés exécutifs.
 5. Crée un template de livrable réutilisable à partir de la version finale.
-

Playbook 10 – Mettre en place un reporting IA pour clients

1. Liste les KPIs clés pour tes missions.
2. Demande un modèle de rapport mensuel standard (structure + sections).
3. Chaque mois, colle tes chiffres bruts et demande un résumé + analyse.
4. Ajoute ton jugement, tes nuances, tes décisions dans le rapport.
5. Envoie un rapport propre + 3–4 slides de synthèse pour les décideurs.

4. MINI FRAMEWORK PRICING

(Retour au sommaire)

4.1. Clarifier le résultat pour le client

- Quel problème précis je règle ?
 - Quel impact potentiel (temps, argent, risque, image) pour le client ?
 - Si le client réussit grâce à moi, qu'est-ce que ça change concrètement pour lui ?
-

4.2. Définir ton coût plancher

- Estime le temps total réaliste: préparation, production, échanges, corrections.
 - Multiplie par ton TJM (ou THM) minimum acceptable.
 - Ajoute 10-20% pour les imprévus et les petits extras inévitables.
 - = C'est ton plancher : ne pas descendre en dessous.
-

4.3. Ajouter une couche “valeur”

- Si tu crées un impact mesurable (CA, leads, conversions, réduction de coûts...), ajoute une prime de valeur.
 - Benchmark: quels sont les prix du marché pour ce type de résultat / mission?
 - Pose-toi la question : « Si j'aide ce client à gagner / économiser [X], est-ce cohérent de facturer [Y] ? »
-

4.4. Créer 3 niveaux de prix

- **Offre basique**
 - Périmètre réduit, résultat minimum viable.
 - Pour les budgets serrés.
- **Offre standard (cœur)**
 - Celle que tu veux vendre le plus souvent.
 - Meilleur rapport valeur / prix pour le client.
- **Offre premium**
 - Plus de support, accompagnement, livrables, confort pour le client.
 - Idéale pour les clients qui veulent “le top” et ont plus de budget.

Absolument ! Voici la suite du document, en intégrant les améliorations.

4.5. Tester et ajuster

- Si presque tout le monde accepte tes devis sans négociation → tarifs probablement trop bas.
 - Si la majorité dit non ou bloque sur le prix → revoir :
 - ta cible
 - ton argumentaire de valeur
 - le packaging de l'offre (et pas seulement le prix).
-

5. MINI FRAMEWORK UPSELL

(Retour au sommaire)

5.1. Identifier le bon moment

- Fin de mission réussie, avec résultats visibles.
- Lors d'un bilan mensuel / trimestriel positif.
- Quand le client exprime un nouveau besoin ou une frustration voisine.

5.2. Détecter le “problème suivant”

- **Poser des questions comme :**
 - « Maintenant que [résultat], quel est ton prochain objectif sur [thématique] ? »
 - « Aujourd'hui, qu'est-ce qui te bloque le plus sur [zone liée à ta mission] ? »
 - **Repérer ce qui coince** après la mission actuelle (ex : trafic ok, mais conversion faible).
-

5.3. Formuler l'upsell

- **Partir de la situation :** « Maintenant que [résultat obtenu], l'étape logique suivante serait [prochaine étape]. »
 - **Proposer 1 offre claire, pas 5 :** un prolongement naturel de ton travail.
 - **Montrer le lien direct entre :**
 - ce que vous avez fait
 - ce que tu proposes maintenant
 - le bénéfice supplémentaire.
-

5.4. Encadrer l'offre d'upsell

- Durée limitée (ex : pilote de 1-3 mois).
 - Objectifs précis, indicateurs de succès.
 - Devis / contrat séparé : ne jamais "glisser" un upsell en douce.
-

5.5. Présenter l'upsell

- Idéalement pendant un call ou un bilan.
- **Structure simple :**
 1. « Voici où on en est. »
 2. « Voici ce qui bloque / ce qui manque encore. »
 3. « Voici ce que je propose pour t'aider sur cette prochaine étape. »

6. MINI FRAMEWORK CLOSING CLIENTS

(Retour au sommaire)

6.1. Qualification du prospect

Vérifier avant de "vendre" :

- Ont-ils vraiment le problème que tu règles ?
- Est-ce une priorité maintenant ?
- Ont-ils un budget réaliste ?
- Parles-tu au bon niveau de décision ?

6.2. Exploration de la situation

- **Poser des questions ouvertes sur :**
 - situation actuelle
 - objectifs
 - tentatives passées
 - contraintes.
- **Reformuler régulièrement :** « Si je comprends bien, aujourd'hui vous..., et vous aimeriez..., parce que... »

6.3. Présentation de la proposition

- Ne pas réciter un catalogue.
 - **Présenter ton offre comme un pont entre :**
 - leur point A (problème actuel)
 - leur point B (objectif désiré).
 - **Mettre en avant :**
 - méthode
 - livrables
 - résultats attendus
 - déroulé concret.
-

6.4. Gestion des objections

- **Accueillir :** « Je comprends votre point, c'est une question fréquente. »
- **Clarifier :** « Quand vous dites [objection], qu'est-ce qui vous inquiète le plus ? »
- **Répondre avec :**
 - exemples clients
 - preuves
 - garanties
 - cadrage (ce qui est inclus, comment ça se passe).

6.5. Conclusion et next step

- Ne pas finir par un “bon ben voilà”.
- **Proposer une prochaine étape claire :**
 - envoi de devis
 - validation / acompte
 - date de démarrage.
- **Exemple de phrase :** « Si tout ça vous semble cohérent, je peux vous envoyer une proposition détaillée aujourd'hui et on peut viser un démarrage le [date]. Ça vous convient ? »

7. SCRIPTS D'ACQUISITION (EMAIL + LINKEDIN)

(Retour au sommaire)

7.1. Script Email – Prospection B2B

Objet : Idée concrète pour [résultat] chez [Nom de l'entreprise]

Bonjour [Prénom],

Je travaille avec [type de clients] comme [lui/elle] sur [problème], et j'ai récemment aidé [client similaire] à [résultat chiffré ou concret].

En regardant rapidement [leur site / leur activité], je vois au moins 2–3 pistes simples pour :

- [bénéfice 1]
- [bénéfice 2].

Si tu es ouvert(e) à en parler, je peux te proposer un échange de 20 minutes pour te partager ces pistes, sans engagement.

Es-tu disponible [créneau 1] ou [créneau 2] ?

[Signature]

7.2. Script LinkedIn – Demande de connexion

Message de connexion :

« Bonjour [Prénom],

Je travaille avec [type de clients] sur [thématique]. J'aimerais beaucoup suivre ce que vous faites chez [entreprise] et partager quelques idées sur [sujet]. Partant pour se connecter ? »

7.3. Script LinkedIn – Relance après connexion acceptée

« Bonjour [Prénom], merci pour la connexion.

Je travaille souvent avec des [poste] qui veulent [résultat] sans [problème].

Si c'est un sujet pour vous, je peux vous partager 2-3 stratégies qui fonctionnent bien en ce moment dans [secteur].

Souhaitez-vous que je vous envoie quelques idées par message ou qu'on en parle 15-20 minutes en visio ? »

7.4. Script Email – Relance prospect silencieux

Objet : Toujours d'actualité pour [projet] ?

Bonjour [Prénom],

Je voulais simplement vérifier où vous en étiez concernant [projet / sujet], dont nous avons parlé le [date / contexte].

Si le sujet est toujours d'actualité, je peux :

- soit adapter la proposition que je vous avais envoyée,
- soit repartir d'une courte discussion pour voir ce qui a changé de votre côté.

Et si ce n'est plus prioritaire, un simple "plus tard" me permet aussi de mettre mon suivi à jour.

Qu'en pensez-vous ?

[Signature]

7.5. Script Email – Relance soft après "pas maintenant"

Objet : Je prends une note pour [mois / période]

Bonjour [Prénom],

Merci encore pour votre transparence concernant [projet].

Comme vous m'avez indiqué que ce n'était pas le bon moment, je vous propose qu'on refasse un point rapide autour de [mois / période évoquée].

Je me note de revenir vers vous à ce moment-là, mais n'hésitez pas à me solliciter avant si la situation évolue.

Bonne continuation,

[Signature]

7.6. Script LinkedIn – Suivi après échange sans suite

« Bonjour [Prénom],

Je repensais à notre échange sur [sujet] il y a quelques semaines.

Depuis, j'ai travaillé avec [X] clients sur des problématiques proches, notamment [exemple concret].

Si vous avez toujours [problème / enjeu], je peux vous partager ce qui fonctionne le mieux aujourd'hui en [2-3 points clés].

Souhaitez-vous que je vous envoie un court récap par message, ou que l'on prenne 20 minutes pour en parler de vive voix ? »

7.7. Script Email – Proposition d'audit / diagnostic

Objet : Audit rapide de [thématique] chez [Entreprise] ?

Bonjour [Prénom],

En regardant [élément public : site, contenu, ads, etc.], je vois quelques pistes d'optimisation simples sur [thématique].

Je peux vous proposer un mini-audit gratuit sur :

- [point 1]
- [point 2]
- [point 3]

À l'issue, vous repartez avec une feuille de route concrète, que vous décidiez ou non de travailler avec moi.

Intéressé(e) par un audit sur ce format ?

Si oui, dites-moi simplement si vous préférez :

- un retour par email
- ou un échange de 20 minutes en visio.

[Signature]

CONCLUSION

Si tu es arrivé jusqu'ici, tu as déjà compris l'idée :
ce PDF n'est pas un "joli PDF à collectionner".

C'est une **boîte à outils**.

Dedans, tu as :

- de quoi écrire tes emails, devis, relances en **quelques minutes, pas en une heure**,
- de quoi cadrer tes clients, tes tarifs et tes négos **sans t'excuser d'exister**,
- de quoi utiliser l'IA pour **gagner du temps** au lieu de juste "jouer" avec.

Ce que tu peux faire dès aujourd'hui

- **Choisis 1 zone de combat :**
 - acquisition,
 - clients difficiles,
 - pricing,
 - positionnement.
- **Prends 3-5 prompts** dans cette zone.
- **Utilise-les immédiatement** sur de vrais prospects / vrais clients.

Tu verras très vite la différence :

- Tu réponds plus vite.
 - Tu parais plus pro.
 - Tu assumes mieux tes prix.
 - Tu arrêtes de tout faire "au feeling" à chaque fois.
-

La suite

Ce document n'est pas censé dormir dans un dossier "à lire plus tard".

(Pour les mises à jour régulières de ce guide et des nouvelles astuces IA, n'hésitez pas à vous inscrire à notre newsletter ou à consulter notre page dédiée sur [Lien vers la page de mise à jour/Newsletter].)

Tu peux :

- te construire ta **propre base de prompts favoris** dans Notion / Google Docs,
- adapter le ton (plus soft, plus corporate, plus agressif) selon tes cibles,
- brancher ces prompts directement dans tes routines :
 - début de semaine → prompts d'orga
 - prospection → prompts acquisition
 - devis / nég → prompts négociation
 - fin de mission → prompts upsell / offboarding.

L'IA ne va pas vendre pour toi.

Mais si tu t'en sers bien, tu deviens le freelance qui répond vite, parle clair, et **ne brade plus**.

Et ça, sur un marché saturé, c'est ce qui te fait passer **devant les autres**.

