

5 STRATEGIES

QUE LES

FREELANCES

UTILISENT

POUR VIVRE

RAPIDEMENT

DE LEUR ACTIVITE

MEME APRES

20 ANS DE SALARIAT

POURQUOI LA CRISE ACTUELLE EST LA VÉRITABLE OPPORTUNITÉ POUR VOUS FAIRE REPRENDRE LE POUVOIR SUR VOTRE VIE ?

Avec la crise économique & sanitaire, nous sommes rentrés de plein fouet **dans la nouvelle économie 2eme génération**. Pourquoi 2eme génération ?

La 1ere, celle du numérique nous la vivons depuis 20 ans. Mais la crise sanitaire, vous le savez, a accentué et changé la donne

- Les réseaux sociaux sont devenus encore plus incontournables pour lancer et développer son business. 69 % de la population active est aujourd'hui inscrit sur Linkedin, contre 52% en 2019 et **84,8% des décideurs B2B** utilisent LinkedIn pour initier leurs achats. Ce qui peut paraître intimidant. Mais je vous le garantis que s'y adapter est aujourd'hui un jeu d'enfant, dés lors que l'on utilise les bonnes stratégies et que l'on se donne 3 mois environ. Par exemple, **LinkedIn, est un atout incroyable dans le métier du conseil, qui en 2021 représentait pas moins de 37,8 milliards euros en France.**

- Le télétravail, normalisé aujourd'hui, a ébranlé la motivation et la solidarité des équipes en entreprise. Ce qui a entrainé une augmentation considérable du nombre de démissions des salariés, en quête de sens et de liberté, qui en grande majorité se sont tournés vers l'entrepreneuriat.

- Parallèlement, de nombreuses entreprises soumises aux incertitudes financières en 2020 ont licencié à tour de bras et préfèrent, à présent, faire appel à des indépendants, comme ressources extérieures.

La 2eme génération de la nouvelle économie est donc en train de se construire par des gens comme vous et moi qui veulent conjuguer business et éthique, liberté et conscience, en s'adaptant au web.

C'est donc l'opportunité à saisir pour vous, de **prendre correctement ce virage** pour :

- Ecrire un nouveau chapitre de votre vie, grâce à un business, lucratif, aligné à vos valeurs, et qui préserve votre projet de vie personnelle.

- Vous construire une **2nde vie professionnelle**, remplie de sens, qui valorise votre expérience, grâce aux enseignements de la **crise actuelle**, et au Web.



POUR VOUS ...

Si vous lisez ces lignes, c'est que vous rêvez peut-être de **devenir une freelance, libre et reconnue,** surtout si vous avez souffert d'une crise relationnelle avec votre hiérarchie, qui peut-être aura même un peu **ébranlée votre confiance en vous.**

Bref, vous ne vous sentez plus à votre place, vous voudriez vous réinventer.

Mais **est-ce vraiment le moment** de sauter le pas, de remettre en question vos conditions et confort de vie et **de plonger dans l'inconnu ?**

Alors, laissez-moi vous partager le fruit d'une étude réputée : **Le regret n°1** des personnes avant la mort est d'avoir mené une vie qui faisait **plus plaisir aux autres qu'à eux-mêmes** (Bronie Ware, infirmière en soin palliatif/"Les 5 regrets avant la mort").

Certes, avant d'en arriver là, vous avez de la marge 😊 mais gardez en tête qu'avec ce mal-être, votre corps vous enverra des signes qui souvent vont en s'empirant.

ET VOTRE BUSINESS !

PRENEZ VOTRE PLACE SUR VOTRE MARCHE !

Forcés ou volontaires, des centaines de milliers de salariés deviennent donc indépendants, chaque année.

Et ce n'est que le début. De nombreuses études (dont celles de l'Observatoire Alptis et l'institut Futuribles, ou Forbes) ont démontré qu'**en 2030, le travail indépendant représentera 50% des actifs!**

Vous avez donc **votre place à prendre** comme indépendant sur le marché du **service aux entreprises et du conseil en particulier**, quel que soit votre secteur, que vous soyez lié à l'Economie dite immatérielle (ingénierie, activités comptables, architecture, publicité, vente…) ou à celle de la performance compétitive (sécurité, maintenance, logistique…).

Mais n'attendez pas que le marché soit encombré.

OSEZ POUR NE RIEN AVOIR À REGRETTER DANS QUELQUES ANNÉES,

LA PEUR DE L'INCONNU DISPARAIT QUAND ON CLARIFIE SON PROJET ET QUE L'ON PASSE A L'ACTION

INUTILE DE REINVENTER LA ROUE ! TOUT S'APPREND !



PAR OÙ COMMENCER ?

- Comment **valoriser** vos différentes compétences ?
- Comment sortir du lot, **vous démarquer** ?
- Comment **adapter vos méthodologies** à cette nouvelle économie 2ème génération ?

Peut-être êtes-vous rongé par des incertitudes financières, émotionnelles, ou professionnelles. **Si la peur de l'inconnu** vous crée des blocages, rien de plus normal !

Si vous saviez comme je vous comprends !! Voyez plus bas les défis que j'ai dû relever en plus de 30 ans !

Mais aujourd'hui, tout est possible grâce aux stratégies et méthodes éprouvées qui conjuguent marketing moderne et gestion de projets, ou neuropsychologie, web, réseau social, prise de parole en public, etc. Tout s'apprend, ce n'est qu'une question d'entrainement.

Il vous faut avant tout **une vision claire de votre projet, des étapes à franchir et des pièges à éviter.**

C'est la mission de cet ebook, Pour vous faire gagner du temps et ne pas perdre des années, comme moi à trouver comment être efficace et rentable, tant sur les réseaux sociaux, que dans le lancement de votre business, comme consultante freelance, j'ai eu envie de vous partager les 5 stratégies clés que j'ai tirées de mon expérience.

BONNE LECTURE !

POURQUOI ME FAIRE CONFIANCE ?

Mais qui est cette personne qui nous affirme de telles choses ? Quelle légitimité a-t-elle ?

Je suis **Marie Bodiguian**, entrepreneure, consultante depuis plus de 30 ans, coach de consultants depuis 6, ancienne journaliste freelance et comédienne depuis 19 ans.

En 33 ans, (ça ne me rajeunit pas 😂) **j'ai eu à faire face à 4 crises sectorielles, économiques ou personnelles,** qui m'ont amenées à changer soit de métier, soit de marché, soit à me reconvertir de salariée à entrepreneure et vice versa.

"CE QUI M'A OBLIGÉ À CHAQUE FOIS À REPARTIR DE ZÉRO !

ÉREINTANT DE CHANGER DE RÉSEAUX, DE POSITIONNEMENT, D'OFFRES, DE LIGNE ÉDITORIALE, ETC. QUAND ON NE SAIT PAS COMMENT FAIRE"



J’ai donc déjà été à votre place plus d'une fois…

Résultat des courses, ce parcours du combattant m’a conduit, à chaque fois, à me propulser en dehors de mes zones de confort.

J'AI EU AINSI LE PRIVILÈGE D’AIDER DES CENTAINES D’ENTREPRENEURS, ET D'ORGANISATIONS....

• À SE FAIRE CONNAÎTRE, ET À MULTIPLIER JUSQU’À 3 FOIS LEUR CHIFFRE D’AFFAIRES EN MOINS D'UN AN

- **En médiatisant** les grandes causes sociales et caritatives dès 1989, puis le numérique éducatif dés 2003,
- En aidant **les entreprises à s'implanter sur leur marché** puis à utiliser avec éthique le neuro-marketing sur le web dès 2016,
- En aidant les cadres en reconversion ou entrepreneurs en rebond **à vendre leurs services, en partant de zéro**, grâce à l'accompagnement 360° du programme V.I.T.A.L.

• À CONSTRUIRE ET RENDRE VIABLE DES PROJETS TECHNIQUES

- En orchestrant, comme Assistance à Maîtrise d'Ouvrage, les **questions techniques, budgétaires et d'usages** dans le numérique éducatif de 2011 à 2016 et en développant actuellement des opérations de mécénat d'entreprises.



UN MENTAL GAGNANT POUR REUSSIR VOTRE VIRAGE PROFESIONNEL

RÉINVENTEZ-VOUS AUTOUR DE CES 7 QUESTIONS FONDAMENTALES !

1 **Avez-vous fait le point sur les besoins fondamentaux** qui peuvent nuire à votre énergie au quotidien, votre alimentation, votre sommeil, un manque d'exercice, un entourage toxique ?

2 **Avez-vous conscience que votre corps peut être votre meilleur allié** pour réussir vos objectifs, ou votre pire ennemi selon la façon dont vous le traitez ?

3 **Avez-vous peur de l'inconnu face au changement ?**
Si oui, lisez ceci : Notre cerveau est programmé pour faire face au danger. Nous avons encore la structure du cerveau de l'homo sapiens sapiens à quelques deltas près. Il associe donc facilement l'inconnu à un danger, soit tout ce qu'il considère en dehors de vos habitudes actuelles. Alors déculpabilisez et chaque jour, tentez de repousser les limites de votre zone de confort pour de nouvelles et bonnes habitudes.

4 **Quelles croyances avez-vous face à l'argent ?** Avez-vous peur de manquer ? Pensez-vous qu'il est absolument nécessaire de travailler dur pour « Gagner » votre vie ? NON si vous utilisez les bonnes méthodes !

5 **Quelles croyances avez-vous face à la vente ?** Pensez-vous que vendre c'est abuser de la confiance de l'autre voire le « voler » ? Avez-vous peur de passer pour un marchand de tapis ? Avez-vous peur de fixer vos prix ?
Certes, vendre est l'une de nos casquettes, quel que soit notre métier. Mais aujourd'hui grâce aux réseaux sociaux, vous avez les moyens de donner envie de vous faire acheter vos services et vous n'avez donc plus à faire du push. Rassurez-vous ! Vous n'avez plus besoin d'endosser le rôle du commercial qui harcèle ses clients même si vous utilisez encore certaines méthodes traditionnelles.

6 **Quels sont les obstacles spécifiques qui peuvent freiner la réalisation de vos objectifs ?**
C'est une question que l'on se pose rarement au quotidien même si l'on entretient des tas de peurs.

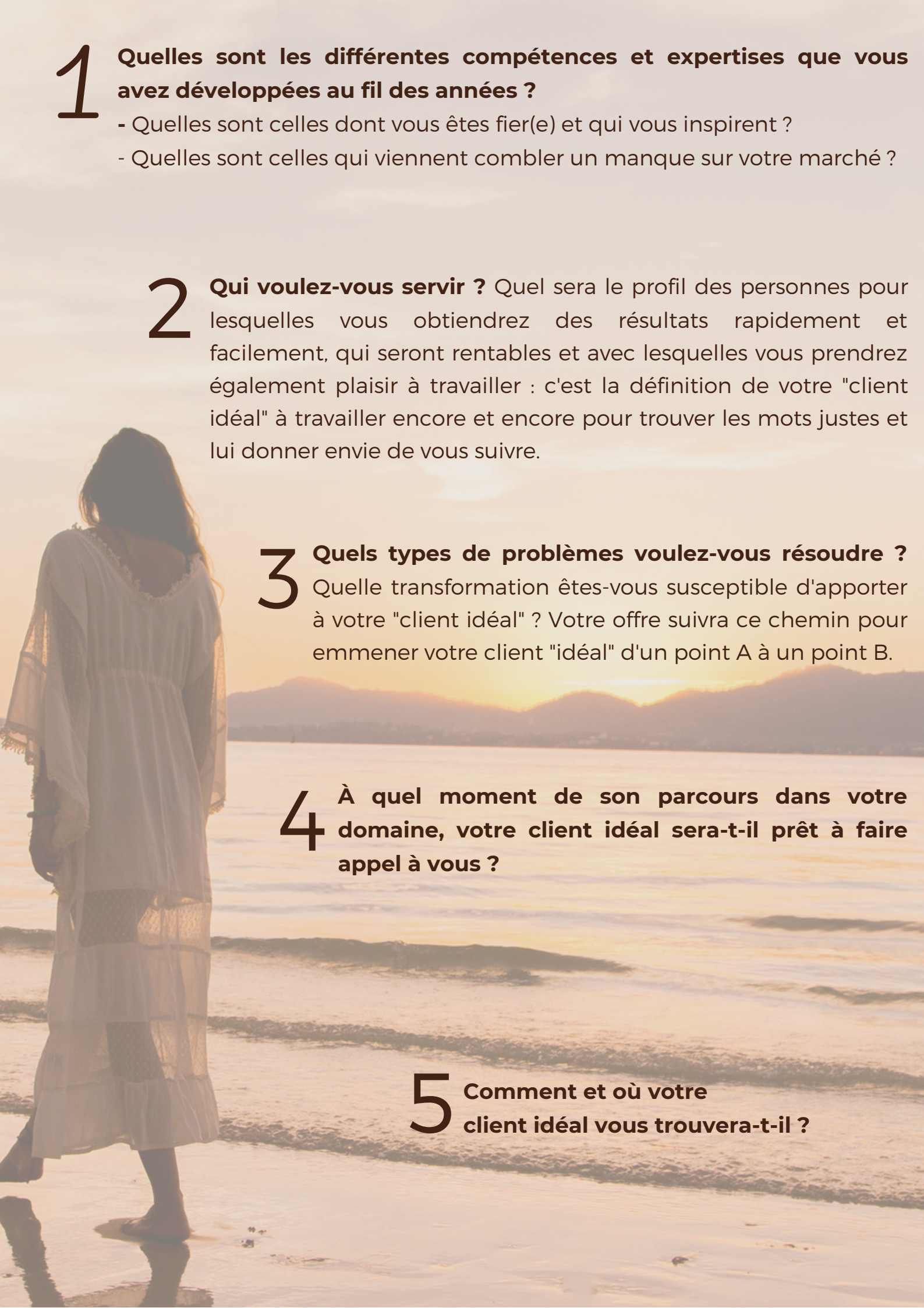
7 **Avez-vous tendance à juger vos résultats et à vous décourager en voyant la montagne de choses que vous avez encore à réaliser ?**
Si oui, optez pour la stratégie des petits pas pour une amélioration continue chaque jour en opposition à la perfection qui vous impose d'être bon à tout prix, tout le temps.



2. CLARIFIEZ

VOTRE PROJET EN 5 QUESTIONS

POUR SAUTER LE PAS
EN TOUTE CONFIANCE



1 **Quelles sont les différentes compétences et expertises que vous avez développées au fil des années ?**

- Quelles sont celles dont vous êtes fier(e) et qui vous inspirent ?

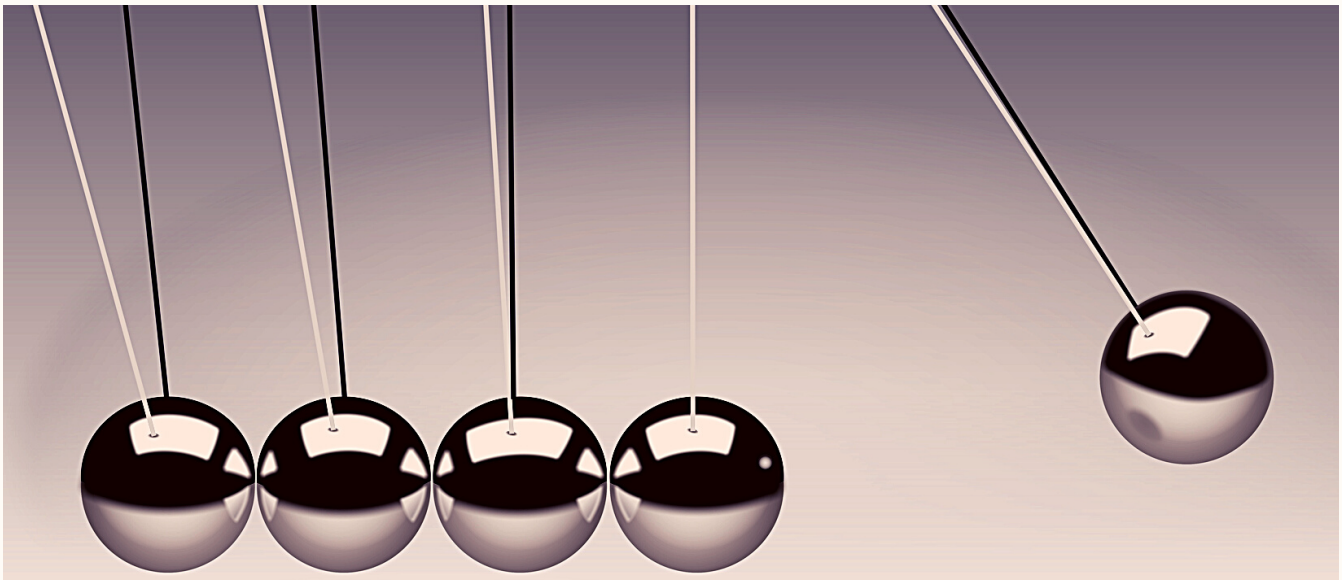
- Quelles sont celles qui viennent combler un manque sur votre marché ?

2 **Qui voulez-vous servir ?** Quel sera le profil des personnes pour lesquelles vous obtiendrez des résultats rapidement et facilement, qui seront rentables et avec lesquelles vous prendrez également plaisir à travailler : c'est la définition de votre "client idéal" à travailler encore et encore pour trouver les mots justes et lui donner envie de vous suivre.

3 **Quels types de problèmes voulez-vous résoudre ?** Quelle transformation êtes-vous susceptible d'apporter à votre "client idéal" ? Votre offre suivra ce chemin pour emmener votre client "idéal" d'un point A à un point B.

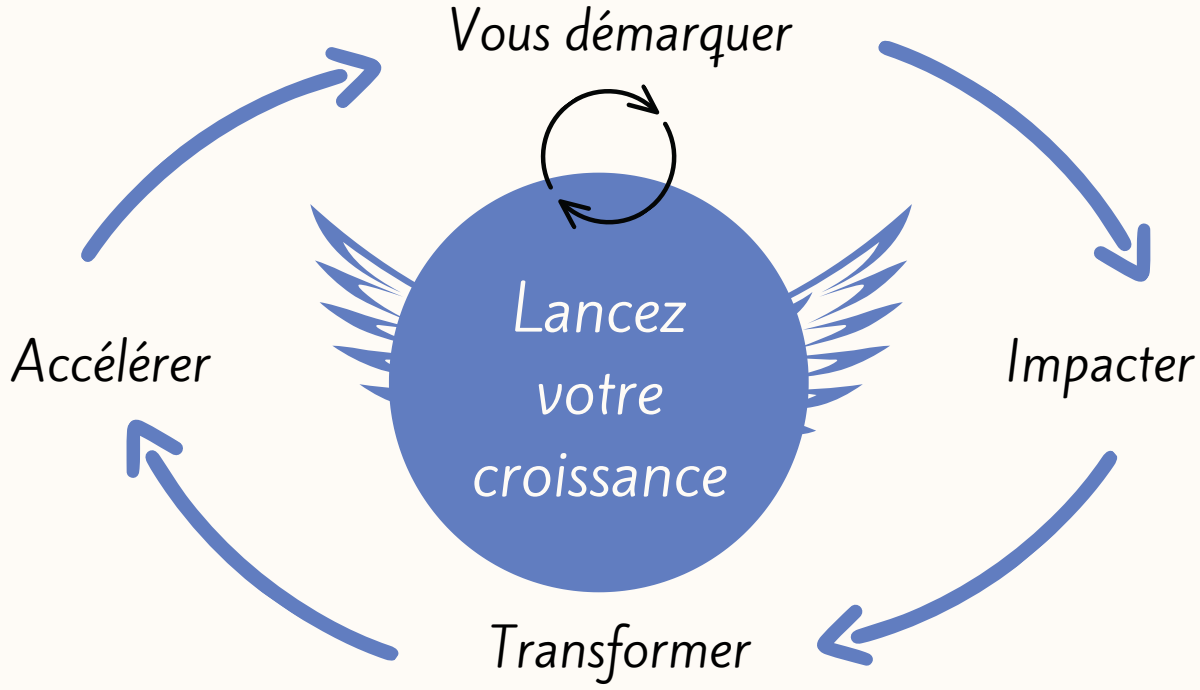
4 **À quel moment de son parcours dans votre domaine, votre client idéal sera-t-il prêt à faire appel à vous ?**

5 **Comment et où votre client idéal vous trouvera-t-il ?**



3. MISEZ

SUR UN PLAN D'ACTIONS EN 5 ÉTAPES V.I.T.A.L



C'EST UN CERCLE VERTUEUX :
CHAQUE ÉTAPE SE NOURRIT DE LA PRÉCÉDENTE

1 Vous démarquer

Il vous faut avant tout vous positionner sur votre marché, avec les mots justes qui touchent uniquement votre client idéal. Car à vouloir plaire à tout le monde, on n'atteint personne. Osez le toucher au coeur. Ce qui vous permet alors de définir l'Offre Béta-Test Irrésistible (OBTI), qui lui correspond exactement.

2 Impacter sur LinkedIn

Publiez alors des contenus sur LinkedIn qui lui donnent envie d'en savoir plus sur vous, vous fait gagner en valeur perçue, et vous permet d'être (re)connu avant de vendre.

3 Transformer votre réseau en clients satisfaits

C'est le moment d'effectuer votre décollage commercial avec votre OBTI. Vous ne pourrez obtenir de résultats concrets, rapides et satisfaisants uniquement si vous utilisez une stratégie du "Pieds Dans La Porte" (PDLP), Suivez surtout un chemin de vente attractif entre LinkedIn et vos prises de rdv pour engager progressivement vos prospects.

4 Accélérer votre autorité

Grâce à vos clients satisfaits devenus vos ambassadeurs et à des partenaires de communication relais, vous pouvez alors accélérer votre autorité sur les réseaux sociaux et votre marché. Ce qui implique de développer votre marque personnelle, votre audience et votre e-réputation en maintenant une stratégie de contenu régulière.

5 Lancer votre croissance et votre rentabilité

Auditionnez maintenant vos clients pour récolter leurs feedbacks et affiner votre offre, puis systématisez votre bouche-à-oreille grâce à une organisation de marketing digital, pleine d'humanité avec la vidéo et la visio. La mise en place de process pour bien déléguer, vous permettra ensuite de gagner en rentabilité. Donnez-vous des aiLes !



4. ÉVITEZ

CES 3 PIÈGES QUI VOUS FERONT PERDRE DU TEMPS, DE L'ÉNERGIE ET DE LA CRÉDIBILITÉ

1 VOULOIR VENDRE AU PLUS VITE, SANS TENIR COMPTE DES HABITUDES LIÉES AU WEB

Les vieilles méthodes commerciales des freelances reposent sur la prise d'un brief, puis la présentation d'une proposition, suivie d'un 3ème rendez-vous pour faire le point et répondre aux objections.

Or, si vous n'arrivez pas exactement au bon moment avec un alignement de planètes, la prospection n'aboutit pas, parfois même en étant recommandée.

En fait, **le dirigeant ou les équipes ne se reconnaissent pas toujours dans votre solution, même si elle était peut être tout à fait adaptée à leur problématique.**

POURQUOI ?

Aujourd'hui, les équipes sont de plus en plus cloisonnées : **chacun a sa vision du projet, ses intérêts et ses croyances** (biais cognitifs).

Certains ont également des **responsabilités inavouées dans le problème à résoudre** ou font de la veille sur le web et ont des idées de solutions incomplètes.

Votre démarche commerciale traditionnelle est alors insuffisante pour lever toutes les objections : **vous devez absolument vous créer des alliés pour faire aboutir la mission.**

Donc avant de vouloir proposer des solutions, **cherchez à comprendre dans le détail le dessous des cartes.** C'est la méthode que j'ai utilisée lorsque j'ai eu mon cabinet d'Assistance à Maîtrise d'Ouvrage après la crise de 2009. Ce qui m'a permis de gagner 3 missions dès le premier semestre.

2 PROPOSER DES TARIFS UNIQUEMENT LIÉS AU TEMPS PASSÉ

Quand vous facturez au coût horaire ou à la journée, ou même sur un forfait au temps passé, **vous ne tenez alors pas compte de ce que coûte réellement le problème que votre client a besoin de résoudre :**

- **manque à gagner,**
- **pertes sèches,**
- ou **coûts collatéraux.**

De ce fait, le montant de votre facturation au temps passé est en décalage avec ses pertes.

La crédibilité de votre solution est en jeu :

Basez-vous plutôt sur une tarification liée :

- à vos obligations de **moyens,**
- aux **résultats,**
- et **à la valeur de ce que vous lui faites gagner ou vous lui éviter de perdre.**

Vous n'êtes plus salarié, **vous n'avez plus de compte à rendre sur votre temps** mais uniquement sur ce vous faites et vos résultats.

Expliquez ainsi à vos clients l'économie gagnée grâce à votre prestation liée aux résultats, leur Retour sur Investissement :

- **tangibles** (plus de part de marché, productivité, trésorerie, moins d'absentéisme),
- **intangibles** (moins de stress, meilleure réputation),
- ou **périphériques** (meilleurs recrutements, conditions de travail, etc.).

3 PERDRE DU TEMPS ET PARADOXALEMENT DE LA CONFIANCE EN SOI, AVEC DES FORMATIONS THÉORIQUES

Quand on débute, le **syndrome de l'imposteur** bat son plein.

Or, les pré-requis pour réussir comme freelance et se réinventer, **repose avant tout sur son expérience terrain**, que l'on a pourtant tendance à oublier, à négliger.

On court après des formations théoriques, on lit des livres dans tous les sens, on se consacre à un nouveau diplôme, **au lieu de valoriser d'exploiter pleinement son expérience.**

Rien ne remplacera la valorisation de votre expérience terrain.

Les clients ne demandent pas de diplôme mais de percevoir votre capacité à résoudre leur problème.

Si vous pensez ne pas avoir suffisamment d'expériences, **associez-vous** avec un freelance expérimenté en préretraite.

Cette **stratégie** m'a permis à chaque fois que j'ai changé de marché ou de métier, de démarrer avec plusieurs missions et de faire **un chiffre d'affaires à 6 chiffres dès la 2ème année.**



5. PRENEZ

CE TREMPLIN QUI A CHANGÉ MA VIE

& ACCÉLÉRERA VOTRE RÉUSSITE EN TOUTE SÉCURITÉ

Si j'ai pu rebondir à 4 reprises pour faire face aux crises et diverses reconversions au fil des années (en particulier pour m'adapter au Web Marketing et aux réseaux sociaux), c'est grâce à une
stratégie essentielle :

- ne jamais rester seule, isolée,
- ne pas chercher à réinventer la roue

mais se mettre sur les rails de ceux qui ont déjà réussi, pour développer leur business dans cette nouvelle économie.



Cette stratégie tient en 3 mots :

VOUS FAIRE ACCOMPAGNER

Mais attention,
parce que vous avez déjà beaucoup d'expériences,
choisissez votre accompagnement selon 3 critères :

1 UN ACCOMPAGNEMENT ACCESSIBLE À VIE

Fuyez les formations concentrées sur un temps court, sauf s'il s'agit de formations techniques. Parce que de nouvelles compétences ne s'acquièrent dans le temps, qu'en les confrontant à vos habitudes, pas en quelques jours.

Même si une progression n'est jamais linéaire, ne vaut-il pas mieux **avoir un guide qui vous tracte** plutôt que d'être laissée à vous-même après la formation ?

> Optez pour un accompagnement dans la durée, accessible à vie, **qui vous soutient et vous corrige** pour ne jamais baisser les bras.

2 UN ACCOMPAGNEMENT QUI VOUS TRANSFORME AVEC UN MENTOR QUI A DEJA VECU VOS PROBLÉMATIQUES

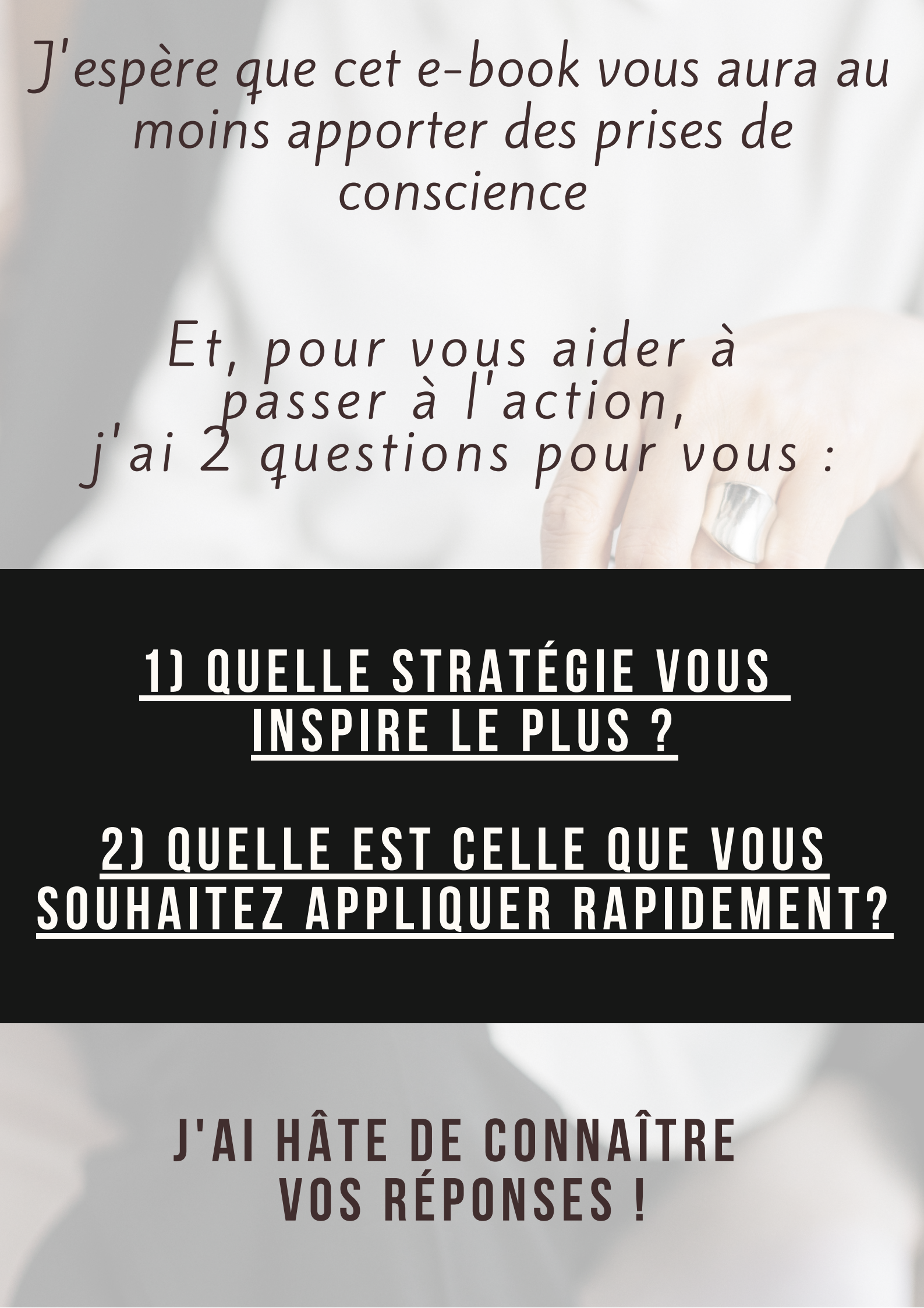
Fuyez également les accompagnements qui ne vous conduisent pas d'un **point A à un point B.**

Trop de formations payantes vous donnent juste de l'information compilée. Ce dont vous avez besoin, c'est d'un accompagnement qui **vous fasse progresser pas à pas** via des étapes précises, et seul un mentor qui est **déjà passé par votre situation,** est à même de vous apporter cette transformation.

3 UN ACCOMPAGNEMENT AVEC DES TEMPS INDIVIDUELS ET COLLECTIFS

Fuyez les formations exclusivement en e-learning.
Cet accompagnement vous sera efficace s'il intègre aussi bien des temps de consultations individuels que collectifs.

Vous le savez peut-être, une communauté d'entraide soudée, est un soutien très efficace : l'intelligence collective vous permet de vous propulser tout en gardant le regard du coach qui vient rectifier le tir selon les situations.



J'espère que cet e-book vous aura au moins apporter des prises de conscience

Et, pour vous aider à passer à l'action, j'ai 2 questions pour vous :

1) QUELLE STRATÉGIE VOUS INSPIRE LE PLUS ?

2) QUELLE EST CELLE QUE VOUS SOUHAITEZ APPLIQUER RAPIDEMENT?

J'AI HÂTE DE CONNAÎTRE VOS RÉPONSES !



ET SI NOUS PRENIONS RENDEZ-VOUS TOUT SIMPLEMENT ?

- J'identifierai **les points qui vous bloquent**
- Je vous apporterai des **solutions personnalisées,** faciles à appliquer rapidement
- Je répondrai à toutes vos questions.

VOUS REPARTIREZ AVEC UN PLAN D'ACTIONS DÉTAILLÉ POUR LES 3 PROCHAINS MOIS,

Et si à la fin de ce rendez-vous, le courant passe bien entre nous, et que je sens que je peux vous aider à :

- **Vous démarquer** sur votre marché
- **Impacter** sur LinkedIn
- Décrocher **vos nouveaux clients en 4 mois**

Je vous proposerai de rejoindre mon accompagnement à 360° du programme V.I.T.A.L

CLIQUEZ ICI POUR PRENDRE RENDEZ-VOUS !



Marie Stephenson
Executive Coach and
Public Speaking Expert

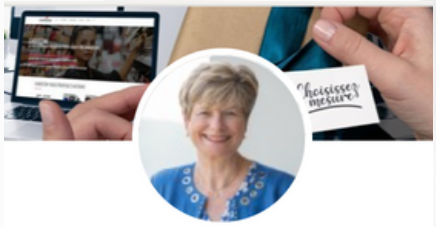
"Le travail que nous avons fait ensemble m'a énormément aidé à me positionner plus efficacement et de mettre en avant mes compétences auprès de mes prospects.

Et de rendre compte moi-même de mes compétences et spécificités. Je te remercie de tout coeur pour cet accompagnement riche et tes conseils précieux ainsi que pour tes mises en relation."



Lisiane Oberhauser •
PretPro
Mandataire | PRETPRO •
Réseau national
Indépendant • 150
groupements d'enseignes
accompagnés

"Merci pour ce que nous avons déjà fait ensemble.
Je suis de plus en plus contactée sur LinkedIn pour des renseignements sur mon offre et des demandes de devis.
Je vois une accélération du nombre des contacts et les prospects ou apporteurs d'affaires me font confiance avant même que j'argumente.
Je voulais juste te remercier !
Vivement la suite !"



Catherine MAREUIL
J'aide les entreprises à
valoriser leurs clients et
collaborateurs avec des
solutions récompenses à
fortes valeurs de perception /
Business developement de
cadeaux de marques et
d'ateliers team building
insolites.

"Je suis passée du statut de freelance inquiète pour mon avenir financier lassée stressée avec la peur de me mettre en avant à celui d'entrepreneure équilibrée et sereine grâce au chiffre d'affaires que je réalise.

Avec l'accompagnement de Marie, Je ne suis plus dans la quantité et dans le dur je suis dans l'approche réseau, relation de proximité et relation naturelle.
J'ai appris à OSER, j'ai appris à être plus moi et moins dans le formalisme commercial. Tout cela je l'ai rendu réflexes et c'est un PAS énorme vers la liberté.
Marie nous apprend à réfléchir autrement, à être dans une approche plus profonde et plus psychologique de la relation humaine, à nous obliger à se mettre dans la peau de notre cible, ce qu'elle ressent, ses craintes, ses peurs, ses frustrations, pourquoi elle ne dort pas la nuit.
J'ai testé dans le passé des formations sur la vente, quelques coachings... et je n'ai rien trouvé d'égal à MARIE !!
Merci Marie Hâte de progresser encore et encore avec toi !

CLIQUEZ ICI POUR PRENDRE RENDEZ-VOUS !

TÉMOIGNAGES



Gaëlle Monteiller

Président et co fondateur de TOD- Executive Search chez Alexander Hughes

"La connaissance approfondie de la psychologie de notre client idéal, la rédaction de nos pitchs et nos entraînements nous permettent aujourd'hui d'être plus impactants auprès de nos prospects et plus persuasifs lors de nos entretiens de vente.
Ce qui est un gain de temps considérable !
Ton approche du neuromarketing a particulièrement fait sens pour nous, puisque nous utilisons également les neurosciences appliquées dans notre solution. Merci Marie pour ton accompagnement, ton implication et ta bienveillance. Au plaisir de poursuivre avec toi pour être plus visible sur LinkedIn."



Ariane Artinian

🦋Fondatrice MySweetimmo & Mon Podcast immo 🚀 Journaliste,Entrepreneure, Productrice, Animatrice. Ex rédactrice en chef Challenges, Capital, BFM Business

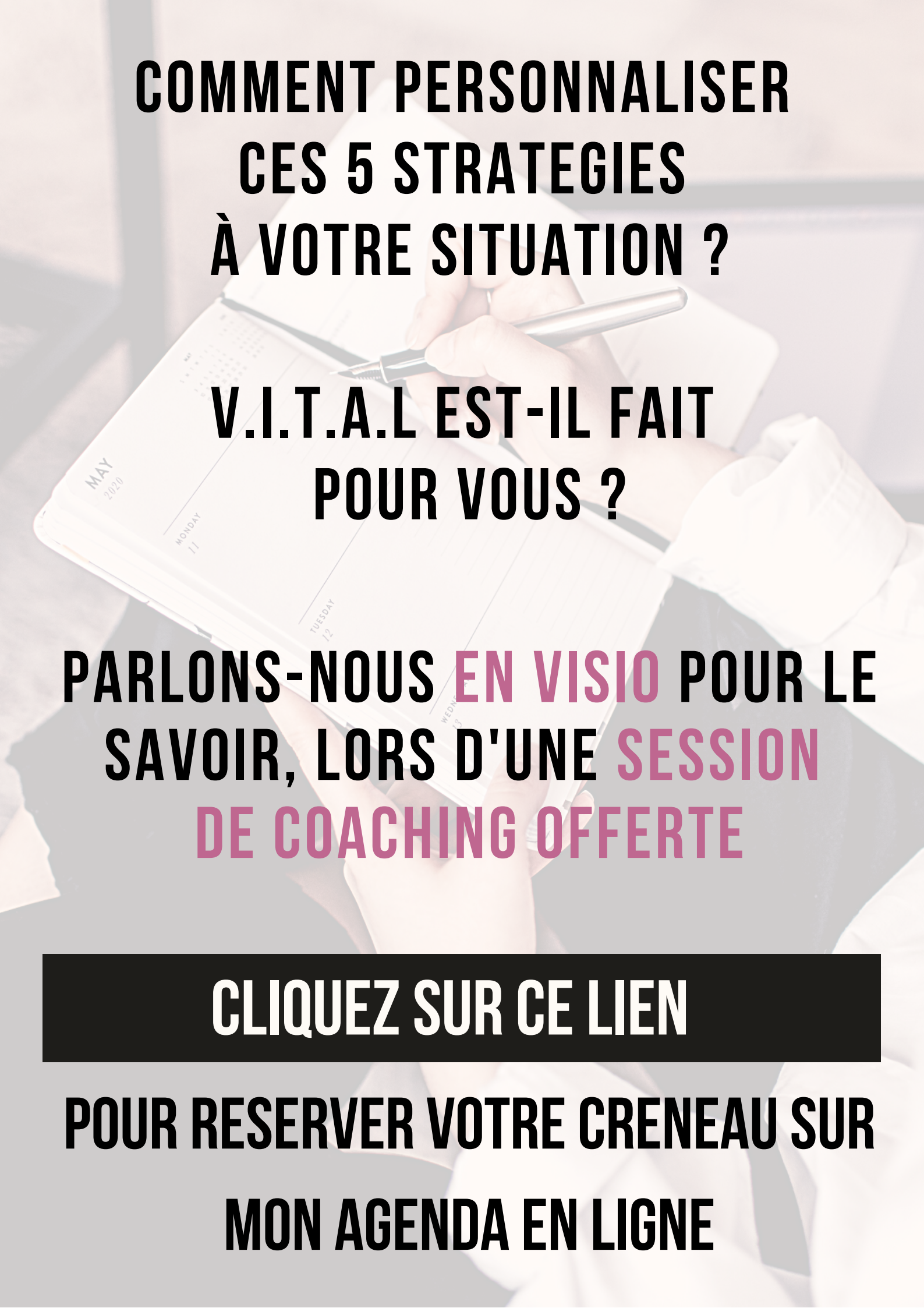
"Grâce aux conseils de Marie, vous pourrez développer et diversifier votre audience sur les réseaux sociaux.
Son programme de coaching basé sur les neurosciences appliquées au marketing est une aide précieuse pour se développer, mieux négocier et conclure plus de contrats.
Bravo !"



Pascale LUCIANI-BOYER

Directeur d'exploitation site Touristique , Administrateur de la CCI49

Marie est un véritable atout pour le chef d'entreprise !
Femme politique et entrepreneur, je viens de lancer mon cabinet d'experts, pour aider les élus à intégrer le numérique au sein de leurs territoires.
Grâce aux conseils et la formation de Marie, je crée actuellement une nouvelle dynamique pour réorienter ma visibilité vers mes nouveaux objectifs, et être consulté avant la rédaction des appels d'offres. Au-delà de sa maîtrise des outils de webmarketing, Marie, animée d'un fort souci pédagogique, parvient à faire passer son savoir d'une manière accessible et simple.



COMMENT PERSONNALISER CES 5 STRATEGIES À VOTRE SITUATION ?

V.I.T.A.L EST-IL FAIT POUR VOUS ?

PARLONS-NOUS EN VISIO POUR LE SAVOIR, LORS D'UNE SESSION DE COACHING OFFERTE

CLIQUEZ SUR CE LIEN

POUR RESERVER VOTRE CRENEAU SUR MON AGENDA EN LIGNE