

ATELIER VENDRE PLUS POUR VIVRE MIEUX

Dernière mise à jour : 4 juil. 2025



Public cible

Traductaires freelance qui travaillent vers le français et qui cherchent à toucher une clientèle directe pour ne plus dépendre des agences de traduction et qui veulent développer une offre de services attractive pour vendre efficacement.

Prérequis

Avoir suivi une formation de niveau Master ou équivalent et au moins 3 ans d'expérience métier.

Lieu

e-learning sur la plateforme Keyro et Google Meet

Durée

30 heures

Tarif

492 € par participant

Objectifs pédagogiques

- Identifier et qualifier son client idéal sur un marché cible.
- Structurer une offre de service claire et rentable.
- Chiffrer son forfait en fonction de la valeur perçue
- Mettre en place une prospection simple et humaine

Modalités et délais d'accès

Inscription via le formulaire dédié sur le site internet. Après l'inscription, entretien téléphonique ayant pour objectif l'analyse des besoins spécifiques.

Les apprenants ont accès à tous les modules de formation, au forum de discussion et aux sessions de questions/réponses dès leur inscription sur la page de vente.

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 24 h avant la première session, sous réserve de places disponibles.

Accessibilité

Tu as besoin d'adaptations ? [Contacte-moi directement](#) sur LinkedIn pour faire le point et décider ensemble de la meilleure solution.

Déroulé et contenu de la formation

Module 1 – Définis ton client idéal

- Théorie : pourquoi cibler une micro-niche ?
- Exercice : définir et qualifier sa cible
- Exercice : réaliser une étude de marché express
- Exercice : construire la matrice de motivations d'achat

Objectif : avoir défini une cible claire, réaliste et solvable décrite selon une matrice précise en 7 points et validée avec 20 prospects sur LinkedIn en 1 semaine.

Module 2 – Construis une offre attractive

- Théorie : de quoi est composé un forfait efficace ?
- Exercice : inventaire des compétences mobilisables
- Exercice : choisir les services inclus au forfait
- Exercice : définir un prix rentable et accessible

Objectif : avoir construit une offre de service complète avec un périmètre défini, des livrables clairs et un tarif cible pour atteindre un CA cible avec 3 clients/mois.

Module 3 – Convertis tes prospects en clients

- Théorie : la méthode BRIOCHE décryptée
- Exercice : trouver 100 prospects sur LinkedIn
- Exercice : rédiger une séquence de messages de prospection
- Exercice : construire une routine journalière pour la prospection

Objectif : avoir défini une stratégie claire pour trouver et ajouter 100 prospects qualifiés dans ton CRM selon 5 méthodes distinctes pour LinkedIn.

Moyen d'encadrement

Ingrid Le Boulaire s'engage à adapter chaque formation aux besoins réels de l'apprenant. Elle effectue elle-même les formations et assure le support en personne.

Fondatrice de l'agence INGREEN et de son dérivé pour les linguistes français Pulpetonbizz, Ingrid apporte 20 ans d'expérience marketing produit & GTM et 7 ans de traduction freelance.

Méthodes mobilisées

- **Pédagogie active** : alternance d'apports théoriques (15 %) et d'exercices pratiques (85 %)
- **Outils** : Excel, LinkedIn, IA, plateforme Keyro, Google Meet
- **Supports** : fiches pédagogiques, replays et transcription des modules accessibles via Keyro

Évaluation

Mise en situation professionnelle portant sur la création d'un modèle d'affaire compétitif dans un marché en tension, donnant lieu au développement d'une offre de services claire et chiffrée. L'évaluation finale a lieu en visio.

Contact

Ingrid Le Boulaire

ingrid@pulpetonbizz.com

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/in/ingridlb/>