

Formation Parcours Expertise

Dernière mise à jour : 9 déc. 2025



Public cible

Traducteurs indépendants qui travaillent vers le français et qui cherchent une spécialité rentable.

Prérequis

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

Lieu

À distance sur la plateforme Keyro et Google Meet

Durée

40 heures, dont 18 heures en visio

Tarif

1 980 € par participant

Objectifs pédagogiques

- Identifier une cible marketing claire, réaliste et rentable
- Construire un persona opérationnel approfondi et efficace
- Élaborer une offre de service rentable et facile à vendre

Modalités et délais d'accès

Après le test de positionnement, on fait le point en visio sur tes besoins spécifiques. Si nous confirmons ensemble que cette formation répond à ton besoin, je t'envoie le lien d'inscription.

Les apprenants ont accès à tous les modules de formation, au forum de discussion et aux sessions de questions/réponses dès leur inscription via le lien fourni.

Déroulé et contenu de la formation pour les 2 sessions de 2026

Session découverte pour te présenter la formation, le fonctionnement, les attendus. 1h – visio : jeudi 08 janvier (13-14h) + jeudi 27 août 2026 (13-14h)

Semaine 1 – jeudi 15 janvier + jeudi 3 septembre 2026 (13h-15h)

Lancement de l'atelier 1 (2h – visio) : choisis ta micro-niche

- Présentation de l'atelier, déroulé + attendus
- Exercice : Définition du secteur + du sous-secteur de spécialité

Exercices (travail autonome + support WhatsApp 30 min)

- Approfondissement et validation
- Rédiger la note d'orientation : sous-secteur & justification

Semaine 2 – jeudi 22 janvier + jeudi 10 septembre 2026 (13h-15h)

Exercices, suite (travail autonome + support WhatsApp)

- Finir l'analyse de l'offre & de la demande si besoin
- Formaliser l'expertise professionnelle
- Rédiger la note d'orientation : mes compétences pour ce sous-secteur

Session d'alignement (2h – visio)

- Réponses aux questions
- Support technique et pédagogique

Semaine 3 – jeudi 29 janvier + jeudi 17 septembre 2026 (13h-14h)

Exercices, suite (travail autonome + support WhatsApp)

- Définition de la typologie d'entreprises + fonction métier idéale
- Rédiger la note d'orientation : micro-niche détaillée & justification.

Restitution (1h – visio)

Déroulé : apprendre à présenter la note de cadrage.

Livable : note de cadrage structurée, basée sur les notes d'orientation

Semaine 4 – jeudi 12 mars + jeudi 15 octobre 2026 (13h-15h)

Lancement de l'atelier 3 (2h – visio) : comprends ton client idéal

- Présentation de l'atelier, déroulé + attendus
- Exercice : apprendre à connaître la personne derrière l'expert

Exercices (travail autonome + support WhatsApp)

- Finir l'exercice "apprendre à connaître la personne derrière l'expert"
- Rédiger la note d'orientation : La personne
- Début de l'exercice "apprendre à connaître l'expert derrière la personne"

Semaine 5 – jeudi 19 mars + jeudi 05 novembre 2026 (13h-15h)

Exercices, suite (travail autonome + support WhatsApp)

- Fin de l'exercice "les 7 besoins fondamentaux"
- Rédiger la note d'orientation : micro-niche détaillée & justification.
- Début de l'exercice "les 3 problèmes majeurs"

Session d'alignement (2h – visio)

- Réponses aux questions
- Support technique et pédagogique

Semaine 6 – jeudi 26 mars + jeudi 12 novembre 2026 (13h-15h)

Exercices, suite (travail autonome + support WhatsApp)

- Fin de l'exercice "les 3 problèmes majeurs"
- Rédiger la note d'orientation : micro-niche détaillée & justification.

Restitution (2h – visio)

Déroulé : apprendre à présenter la note de cadrage.

Livrable : note de cadrage structurée, basée sur les notes d'orientation

Semaine 7 – jeudi 02 avril + jeudi 19 novembre 2026 (13h-15h)

Lancement de l'atelier 4 (2h – visio) : convaincre ton client idéal

- Présentation de l'atelier, déroulé + attendus
- Exercice : "définir la liste des services pertinents"

Exercices (travail autonome + support WhatsApp)

- Finir l'exercice "choisir la liste des services pertinents"
- Début de l'exercice "Catégoriser les services pertinents"

Semaine 8 – jeudi 09 avril + jeudi 26 novembre 2026 (13h-14h)

Atelier 4 : travail en groupe (1h)

- Point sur l'exercice "choisir la liste des services pertinents"
- Exercice en groupe "Catégoriser les services pertinents"

Exercices (travail autonome + support WhatsApp)

- Finir l'exercice "Catégoriser les services pertinents"
- Début de l'exercice "Forfait phare"

Semaine 9 – jeudi 16 avril + jeudi 03 décembre 2026 (13h-14h)

Atelier 4 : travail en groupe (1h)

- Point sur l'exercice "Forfait phare"
- Exercice en groupe "Processus"

Exercices (travail autonome + support WhatsApp)

- Finir l'exercice "Processus"
- Début de l'exercice "Chiffrage"
-

Semaine 10 – jeudi 07 mai + jeudi 10 décembre 2026 (13h-15h)

Exercices (travail autonome + support WhatsApp)

- Finir l'exercice "Chiffrage"
- Rédiger la note de cadrage

Restitution (2h – visio)

Déroulé : apprendre à présenter la note de cadrage.

Livrable : note de cadrage structurée, basée sur les notes d'orientation

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

Modalités d'évaluation

Évaluations intermédiaires : validation des résultats de chaque exercice sur Keyro tout au long de la formation.

Évaluation finale : 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.

Accessibilité

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

Contact

Ingrid Le Boulaire

ingrid@pulpetonbizz.com

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