

Formation Parcours Fondations

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

30 heures, dont 11 heures en visio

Tarif

1 100 € par participant

Objectifs pédagogiques

- Identifier une cible marketing claire, réaliste et rentable
- Construire un persona opérationnel approfondi et efficace
- Lister 20 noms de prospects précis sur les réseaux sociaux

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

Semaine 1

- Session découverte
- Lancement de l'atelier Choisis ta micro-niche (2h – visio)

Semaine 2

- Atelier en visio + travail autonome avec support WhatsApp
- Les 2 secteurs et les 4 spécialités

Semaine 3

- Atelier en visio + travail autonome avec support WhatsApp
- L'entreprise et la fonction métier

Semaine 4

- Atelier en visio : séance de synthèse
- Le profil LinkedIn et les premières actions

Semaine 5

- Lancement de l'atelier Comprends ton client idéal (2h – visio)
- Apprendre à connaître la personne et l'expert

Semaine 6

- Atelier en visio : séance de synthèse
- Décoder les besoins et les problèmes

Semaine 7

- Atelier en visio : séance de synthèse
- Inviter tes prospects et engager la conversation

Récap des sessions en visio

Cohorte 1 février + mars	Cohorte 2 avril + mai	Cohorte 3 septembre + octobre
Session découverte 12 février, 13h - 15h	Session découverte 01 avril, 13h - 14h	Session découverte 27 août, 13h - 15h
Atelier Choisis ta micro-niche		
19 février, 13h - 15h 05 mars, 13h - 15h 12 mars, 13h - 15h	08 avril, 13h - 14h 15 avril, 13h - 14h 22 avril, 13h - 14h	03 septembre, 13h - 14h 10 septembre, 13h - 14h 17 septembre, 13h - 14h

Atelier Comprends ton client idéal		
19 mars, 13h - 15h 26 mars, 13h - 15h 02 avril, 13h - 15h	06 mai, 13h - 14h 13 mai, 13h - 14h 20 mai, 13h - 14h	24 septembre, 13h - 14h 01 octobre, 13h - 14h 08 octobre, 13h - 14h
Suivi mensuel		
24 avril, 13h - 14h 22 mai, 13h - 14h	19 juin, 13h - 14h 17 juillet, 13h - 14h	6 novembre, 13h - 14h 4 décembre, 13h - 14h

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/>