



Formation

Parcours Fondations

Session avril/mai 2026

Dernière mise à jour : 16 mars 2026

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

Classe virtuelles, à distance sur la plateforme Keyro et Google Meet

Durée

30 heures, dont :
- 16 heures en classe virtuelle
- 14 heures de travail dirigé

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 - 09 avril, 13h - 15h

- Classe virtuelle (2 heures) : Pays
- Travail dirigé encadré avec accompagnement pédagogique (2 heures)

Livrable : note de cadrage validée en classe ou via le travail dirigé déposée sur la plateforme Keyro et validée par la formatrice.

Semaine 2 - 16 avril, 13h - 15h

- Classe virtuelle (2 heures) : les 2 secteurs et les 4 spécialités
- Travail dirigé encadré avec accompagnement pédagogique (2 heures)

Livrable : note de cadrage validée en classe ou via le travail dirigé déposée sur la plateforme Keyro et validée par la formatrice.

Semaine 3 - 07 mai, 13h - 15h

- Classe virtuelle (2 heures) : l'entreprise et la fonction métier
- Travail dirigé encadré avec accompagnement pédagogique (2 heures)

Livrable : note de cadrage validée en classe ou via le travail dirigé déposée sur la plateforme Keyro et validée par la formatrice.

Semaine 4 - 15 mai, 13h - 15h

- Classe virtuelle (2 heures) : le profil LinkedIn et les premières actions
- Travail dirigé encadré avec accompagnement pédagogique (2 heures)

Livrable : note de cadrage validée en classe ou via le travail dirigé déposée sur la plateforme Keyro et validée par la formatrice.

Semaine 5 - 21 mai, 13h - 15h

- Classe virtuelle (2 heures) : apprendre à connaître la personne et l'expert
- Travail dirigé encadré avec accompagnement pédagogique (2 heures)

Livrable : note de cadrage validée en classe ou via le travail dirigé déposée sur la plateforme Keyro et validée par la formatrice.

Semaine 6 - 28 mai, 13h - 15h

- Classe virtuelle (2 heures) : décoder les besoins et les problèmes
- Travail dirigé encadré avec accompagnement pédagogique (2 heures)

Livrable : note de cadrage validée en classe ou via le travail dirigé déposée sur la plateforme Keyro et validée par la formatrice

Semaine 7 - 04 juin, 13h - 15h

- Classe virtuelle (2 heures) : inviter tes prospects et engager la conversation
- Travail dirigé encadré avec accompagnement pédagogique (2 heures)

Livrable : note de cadrage validée en classe ou via le travail dirigé déposée sur la plateforme Keyro et validée par la formatrice

Semaine 8 - 19 juin, 13h - 14h

Évaluation finale : présentation complète du modèle d'affaires et du projet d'évolution sur 5 ans.

Mise en oeuvre du modèle :

Cette session de suivi (1h) est proposée à l'issue de la formation. Elle est offerte à titre complémentaire et n'est pas incluse dans le volume horaire de la formation.

- 17 juillet, 13h - 14h : prospection

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 en classes virtuelles (85 %), complétée par des sessions de travail dirigé encadrées, avec suivi individualisé, production de livrables et validation par la formatrice.
- **Outils utilisés par les apprenants au cours de la formation** : Google Doc, Google Sheet, LinkedIn, IA (Perplexity et ChatGPT), 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 pour faire le point et décider ensemble de la meilleure solution.

Ingrid Le Boulaire

☎ 06 09 45 96 87

✉ ingrid@pulptetonbizz.com

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