

Programme de formation

Licensemence — parcours complet (3 mois)

Dernière mise à jour : 14 octobre 2026

Objectifs pédagogiques

Le cursus Licensemence permet de construire les fondations de la démarche commerciale : positionner son activité, définir son marché cible, qualifier les prospects et analyser leurs besoins, objectifs et contraintes

.

Compétences attestées :

- **C1. Identifier les besoins, objectifs et contraintes du client ou prospect en BtoB**, y compris ceux en lien avec une situation de handicap le cas échéant et la RSE, en créant la relation pour susciter la confiance, en s'appuyant sur les techniques de questionnement et d'écoute active, afin de personnaliser son argumentation et son offre commerciale.

- **C2. Qualifier les prospects et recueillir les informations utiles à l'analyse de leur situation**, en s'appuyant sur des critères cohérents avec le positionnement et le marché cible définis, afin d'identifier les prospects correspondant effectivement à l'offre et de disposer d'informations fiables sur leur activité, leurs besoins et leurs enjeux.

- **C3. Formaliser un dossier de ciblage et de qualification commerciale exploitable**, en structurant les informations recueillies sur le marché, les prospects et leurs caractéristiques, afin de disposer d'une base claire pour préparer les prochaines actions commerciales

Prérequis

Être traducteur ou traductrice indépendant(e) avec au moins 1 an d'expérience professionnelle, voulant élargir sa clientèle directe (B2B).

Être amené à vendre des offres ou des solutions à des prospects et clients B2B.

Être prêt à utiliser les outils d'intelligence artificielle proposés pendant la formation, sans expérience préalable exigée.

Modalité et lieu

Formation à distance, combinant classes virtuelles synchrones et travail intersession supervisé.

Durée

18 heures

- 6 heures en classes virtuelles
- 12 heures en travail intersession supervisé

Prix

350 €

Public cible

Le cursus s'adresse aux traducteurs et traductrices indépendants souhaitant structurer leur démarche commerciale B2B.

Modalités et délais d'accès

Avant de s'inscrire, le candidat est invité à compléter une analyse du besoin pour vérifier si la formation répond effectivement à ses besoins spécifiques. Le cas échéant, le futur apprenant reçoit le lien d'inscription finale par email et est invité à réaliser un test de positionnement avant de commencer le premier cours.

Les apprenants ont accès aux ateliers de formation, au forum de discussion et aux classes virtuelles dès leur inscription sur la page de vente.

Les inscriptions sont ouvertes dans la limite des places disponibles.

Programme détaillé

1. Définir son positionnement et son marché cible

Durée : 6 heures, 2 h en classe virtuelle et 4 h en travail intersession supervisé
Compétence mobilisée : C1

- Clarifier son expertise et la valeur apportée aux entreprises.
- Identifier les problèmes que cette expertise permet de résoudre.
- Sélectionner un segment de marché cohérent avec ses compétences et ses objectifs.
- Définir le profil des entreprises et des interlocuteurs à cibler.

Validation intermédiaire : définition claire du positionnement dominant choisi.

2. Identifier et qualifier ses prospects

Durée : 6 heures, 2 h en classe virtuelle et 4 h en travail intersession supervisé
Compétence mobilisée : C2 + C3

- Rechercher des entreprises correspondant au marché retenu.
- Définir des critères de qualification commerciaux.
- Recueillir les informations économiques, organisationnelles et relationnelles utiles.
- Évaluer la pertinence et le potentiel commercial de chaque entreprise.
- Constituer un portefeuille de prospects qualifiés.

Validation intermédiaire : analyse écrite des besoins professionnels d'un client à partir des quatre questions proposées.

3. Analyser les besoins, les objectifs et les contraintes du client

Durée : 6 heures, 2 h en classe virtuelle et 4 h en travail intersession supervisé
Compétence mobilisée : C1 + C3

- Analyse de la demande, du besoin réel et du problème prioritaire
- Identification des objectifs, des résultats attendus et des critères de réussite
- Identification des contraintes du projet, y compris celles liées au handicap et à la RSE
- Hiérarchisation des besoins et définition du périmètre de l'offre

Validation finale : dossier de ciblage commercial à envoyer et présenter à la formatrice et quiz de validation qui doit être réussi à 100 %.

Moyens 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 de conseil aux entreprises et organisme de formation INGREEN, Ingrid apporte 20 ans d'expérience marketing produit & GTM et 7 ans de spécialité en services linguistiques.

Méthodes mobilisées

La formation se déroule intégralement en distanciel, avec des séquences synchrones (classes virtuelles via Google Meet) et un travail intersession supervisé (WhatsApp).

Pédagogie active : alternance d'apports méthodologiques (15 %) et de mises en pratique (85 %), avec production progressive de livrables validés par la formatrice.

Méthodes pédagogiques : mises en pratique guidées, études de cas et mises en situation professionnelles.

Outils utilisés par les apprenants au cours de la formation : Google Doc, Google Sheet, LinkedIn, IA (Perplexity et ChatGPT), plateforme SystemIO, contenus Genially, Google Meet

Supports : fiches pédagogiques, agents IA, replays et transcription des ateliers accessibles via SystemIO

Assistance pédagogique : via WhatsApp (06 09 45 96 87) sous 4 heures
Assistance technique : via WhatsApp (06 09 45 96 87) sous 12 heures

Modalités d'évaluation formative

Des validations intermédiaires sont réalisées à la fin de chaque module afin de vérifier la progression du participant :

- Fin du module 1 : description et justification du positionnement choisi
- Fin du module 2 : analyse circonstanciée des besoins d'un client
- Fin du module 3 : dossier de ciblage commercial complet

Ces validations sont formatives. Elles permettent d'identifier les compétences acquises et les éléments à retravailler, mais ne constituent pas une évaluation certificative.

Document remis en fin de formation

À l'issue du cursus, l'apprenant reçoit un certificat de formation attestant sa participation. Ce document ne constitue ni un diplôme ni une certification professionnelle.

Accessibilité

En cas de situation de handicap, merci de contacter la référente handicap pour déterminer la faisabilité de cette formation : Ingrid Le Boulaire
☎ 06 09 45 96 87 , ✉ ingrid@pulpetonbizz.com