

Formation

Devenir consultant autonome

*Une formation
pour apprendre
à créer et développer
son activité
de freelance*

- 10 jours de formation théorique sur 6 mois
- 100 % financé*
- 100 % online

*temps de formation théorique rémunéré

*Une formation certifiante et reconnue
par la Branche professionnelle du Portage Salarial*



 **freelancr**

09 82 22 89 89

Freelancr est une marque commerciale de l'organisme de formation 2iCS 73310802731

Une formation pour apprendre à créer et développer son activité de freelance

SE FORMER AU FREELANCING

Cette formation au métier de freelance, permet de passer d'un projet à une **activité de consultant indépendant rentable et pérenne**.

Bien qu'il soit un expert qualifié dans son domaine d'activité, **le freelance doit aussi acquérir tous les mécanismes de l'entrepreneuriat** si il veut une pleine réussite de son projet. Se lancer dans le grand bain de l'indépendance va ainsi requérir des compétences fortes

dans les domaines de la prospection, de la vente, du marketing, de la gestion, de la communication, du juridique, ... adaptées au monde du freelancing et de la prestation de service.

Ce sont précisément ces compétences dites « transverses » que le stagiaire pourra acquérir avec cette **formation en alternance, délivrant le CQP «Consultant Autonome»**.

Objectifs pédagogiques

Passer d'un projet à une activité de consultant indépendant rentable et pérenne

1. Définir un concept d'offre de service en adéquation avec son expertise de consultant indépendant
2. Connaître son marché et déterminer les besoins clients
3. Établir un business model de son offre de service innovant
4. Établir un mix marketing de son offre de service cohérent
5. Apprendre à prospecter
6. Vendre une solution, négocier, fidéliser
7. Travailler ses objectifs en rétroplanning et visualiser son plan d'action
8. Gérer son temps, organiser et piloter son activité d'indépendant
9. Apprendre à gérer un projet en clientèle

Une formation pour apprendre à créer et développer son activité de freelance

Méthodes pédagogiques

- Assimilation des concepts par l'expérience et l'action
- Mises en situations challengeantes
- Classe inversée
- Travail collaboratif inter-stagiaire et par groupes de pairs

Modalités d'apprentissage

- Distanciel synchrone (en temps réel, classe virtuelle)
- Informel (accompagnement terrain, cas pratiques, communautés et réseaux, ...)

Équipe pédagogique

Équipe pédagogique composée de consultants et dirigeants ayant une expertise reconnue dans leur domaine d'intervention.

Un tuteur expérimenté accompagne l'apprenant tout au long de la formation

Cycle de formation

- Formation par alternance en **contrat de professionnalisation de portage salarial** avec nos entreprises partenaires
- Durée de la formation : 10 jours de cours répartis sur 6 mois ainsi que 20 jours d'application, de rédaction de business plan et de développement d'activité

ZOOM SUR LE CQP

Le CQP, certificat de qualification professionnelle, est une attestation délivrée par les branches professionnelles pour certifier une qualification.

Il permet de certifier les compétences acquises par la formation ou par l'expérience (VAE) et de développer des compétences par des formations professionnelles adaptées à des métiers spécifiques, tel que celui de consultant autonome (freelance).

Nos sociétés de portage salarial partenaires



2i portage



TALORIG



StaffAtlantic

Descriptif des modules

MODULE 1

DÉFINIR SA CIBLE, SON MARCHÉ ET SON OFFRE DE SERVICE, ÉTABLIR UN BUSINESS MODEL RENTABLE

- Assumer son identité «d'indépendant-chef d'entreprise» - 3.5h
- Définir et connaître sa cible de clientèle à partir de son identité et de ses forces - 3.5h
- Valider son positionnement et entrer en relation avec sa cible - 3.5h
- Définir une offre de service innovante et établir son business model - 3.5h
- Définir ses offres tarifaires et se positionner dans son marché - 3.5h
- Acquérir les bases de la gestion de projet (partie 1) - 3.5h

MODULE 2

COMMUNIQUER ET MARKETER SON OFFRE DE SERVICE, PROSPECTER, FIDÉLISER

- Prospecter efficacement, fidéliser - 3.5h
- Se servir des réseaux sociaux pour prospecter - 3.5h
- Communiquer son offre de service définir son plan de prospection - 2.5h

MODULE 3

ENTRER EN RELATION AVEC SA CIBLE DE CLIENTÈLE : LES MÉCANISMES DE LA VENTE DE PRESTATION DE SERVICE

- Pitcher son projet de façon impactante - 2h
- Préparer et réaliser un closing - 3.5h
- Négocier sa prestation avec un donneur d'ordre (petite, moyenne, et grande entreprise) - 3.5h
- Évaluation et anticipation des risques liés à une mission - 2h

MODULE 4

ÉTABLIR UN PLAN D'ACTION, PILOTER SON ACTIVITÉ, GÉRER EFFICACEMENT UN PROJET

- Définir un plan d'action, atteindre ses objectifs - 2h
- Piloter son activité et ses missions - 2h
- Acquérir les bases de la gestion de projet (partie 2) - 3.5h
- Apprendre à organiser et gérer son temps quand on est indépendant - 3.5h

Système de suivi et d'appui complet

- **19 modules de formations** : un programme complet qui fait le tour des compétences entrepreneuriales du freelance
- **6 formateurs experts** de leur domaine d'activité et engagés à faire vivre une expérience pédagogique orientée action
- **1 parrain** rattaché à chaque participant : être aidé et soutenu en individuel
- **1 groupe de pairs** : profiter d'échanges réguliers et ouverts entre participants dans un sous-groupe au sein de la formation
- **1 business plan** : réaliser un business plan complet tout au long de la formation
- **1 jury blanc** : se préparer au jury d'évaluation final dans des conditions réelles
- **1 jury d'évaluation** : être soutenu et challengé dans l'obtention de son CQP et pour la suite de son activité
- **1 QCM didactique** pour chaque module : aller plus loin et plus en détail pour comprendre les subtilités de chaque module
- **1 plateforme 100% digitalisée** : trouver tous les supports, liens et interfaces avec les formateurs directement sur internet
- **1 « fil rouge »** : être accompagné dans son parcours de formation et ses difficultés par un « formateur référent »
- **1 enquête** 6 mois après la formation : rester en contact et mesurer l'impact de la formation sur la réussite de chacun

Informations complémentaires
et prochaines sessions

» frelancr.fr



L'ÉQUIPE

👉 **Experts de leur domaine, nos formateurs vous partagent leurs compétences, astuces et savoir-faire pour pérenniser votre activité.**



Charles K.

**Coach certifié,
consultant, formateur**

Charles accompagne & forme les entrepreneurs sur leur stratégie, leur posture relationnelle, la vente et la prospection de service avec une approche résolument orientée sur l'humain.

[en savoir + in](#)



Catherine E.

**Stratège
médias sociaux**

Catherine apporte une vision stratégique & opérationnelle du développement commercial des entreprises et intervient sur tous les aspects du processus commercial, de la définition de la politique marketing à la mise en œuvre concrète des actions.

[en savoir + in](#)



Sophie A.

**Coach certifiée, consultante
& formatrice agile**

Sophie accompagne les entreprises dans la conception de produits innovants & la mise en place d'équipes projet agiles pour leur permettre collaborer efficacement et de délivrer des produits digitaux à forte valeur ajoutée.

[en savoir + in](#)

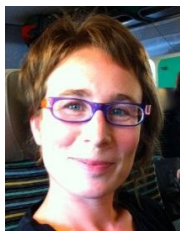


Simon L.

**Enseignant Supply Chain -
Associé ACE Académie**

Simon développe des formations & accompagne des projets liés à l'amélioration de la compétitivité par les ACHATS, les approvisionnements dans les PME, les PMI - et ce dans une logique éthique & durable.

[en savoir + in](#)



Mélanie A.

**Consultante communication
éditoriale & digitale**

Mélanie s'amuse à conjuguer les styles pour amener ses partenaires à raconter leur histoire de manière singulière et sincère grâce aux outils de communication adaptés à leurs besoins.

[en savoir + in](#)



Carole G.

**Responsable marketing &
communication**

Carole transmet avec passion ses connaissances sur l'amélioration de la performance en lien avec l'épanouissement personnel. Sa spécialité : la communication raisonnée et raisonnable.

[en savoir + in](#)