



Programme de formation

Développer une activité de services en télétravail

1. Descriptif

1.1. Objectifs de la formation

Réaliser un plan d'action commercial par la prise en compte et la mise en œuvre des différentes étapes nécessaires au développement commercial d'un projet de prestation de services réalisables à distance (télétravail).

1.2. Public concerné

Travailleur indépendant ou assimilé souhaitant développer son activité afin de trouver de nouveaux clients en télétravail.

1.3. Effectif

12 personnes maximum simultanément.

1.4. Délais d'accès

De 15 jours à 1 mois.

1.5. Tarif

750 € nets. (Association non assujettie à la TVA).

Prise en charge possible par votre fonds de formation.

1.6. Modalités pédagogiques et durée

1.6.1. **Distanciel synchrone**

6 heures par téléphone ou visioconférence et écran partagé.

1.6.2. **Distanciel asynchrone**

Durée estimée : 12 heures pour les exercices pratiques et le suivi.

1.7. Prérequis

Aucun.

1.8. Accessibilité handicap

Lors de la candidature à nos formations, nous étudions avec le candidat en situation de handicap et à travers un entretien individuel les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser son apprentissage.

L'outil retenu pour nous aider lors de cet entretien est un questionnaire à réponses ouvertes que nous enverrons au candidat dès réception de son formulaire sur notre plateforme.



1.9. Moyens mis en œuvre

1.9.1. Moyens humains

Votre formateur et référent handicap : Cyril SLUCKI - 06 37 93 12 82

Il intervient depuis 1996 dans le domaine du télétravail en accompagnant des chercheurs d'emploi et des créateurs d'entreprise via des dispositifs en ligne et présentiels.

- ▲ Fondateur de [Cyberworkers.com](https://www.cyberworkers.com), 1er réseau de télétravailleurs en France (1996).
- ▲ Auteur du livre « [Télétravail : les clefs de la réussite](#) » (2007).
- ▲ Président de l'association [CVStreet](#) (2012).
- ▲ Producteur de l'émission TV « [Chasseurs d'emploi](#) » (2015).
- ▲ Formateur pour adultes - niveau 5 (2021).

1.9.2. Moyens matériels

Utilisation de logiciels (compatible Windows et MacOS) mis à disposition gratuitement permettant de partager les écrans, de créer des documents partagés, ainsi que des outils tiers selon les travaux effectués.

1.9.3. Moyens pédagogiques

Support collaboratif permettant la co-construction du parcours de formation et l'individualisation du scénario pédagogique.

A tout moment, le stagiaire peut solliciter par courriel son formateur et bénéficier ainsi de son accompagnement afin de tenter de remédier aux problèmes rencontrés.

1.9.4. Modalités d'évaluation

Évaluations formatives

A la fin de chaque compétence professionnelle.

Évaluation sommative

En fin de formation : évaluer la capacité de l'apprenant à réaliser un plan d'action commercial par la prise en compte et la mise en œuvre des différentes étapes nécessaires au développement commercial d'un projet de prestation de services réalisables à distance (télétravail).



2. Contenu de la formation

2.1. Compétence 1 : Se positionner pour un marketing de son activité en télétravail

Durée : 3 heures - Apports pédagogiques : 1 heure

Mise en pratique : Définir sa cible et rédiger un pitch - 2 heures.

- ▲ Croire en sa valeur et celle qu'on peut apporter.
- ▲ Définir le client idéal et les services que l'on souhaite lui proposer.
- ▲ Rendre votre offre et votre message forts et uniques.

2.2. Compétence 2 : Préparer l'action commerciale

Durée : 3 heures - Apports pédagogiques : 1 heure

Mise en pratique : Etude de plusieurs cas « prospects » - 2 heures.

- ▲ Obtenir des informations sur un prospect et les utiliser.
- ▲ Questions à poser pour obtenir une découverte parfaite.
- ▲ Quelle proposition sur quels supports ?

2.3. Compétence 3 : Communiquer par email

Durée : 3 heures - Apports pédagogiques : 1 heure

Mise en pratique : Créer une campagne - 2 heures.

- ▲ Quel fichier ? Quel message ? Quelle mise en forme ?
- ▲ Créer, diffuser et administrer une campagne de message personnalisé.
- ▲ Analyser les retours et adapter sa diffusion.

2.4. Compétence 4 : Etre présent sur le web et les réseaux sociaux

Durée : 3 heures - Apports pédagogiques : 1 heure

Mise en pratique : Créer et diffuser du contenu - 2 heures.

- ▲ Créer son site et/ou améliorer son référencement naturel.
- ▲ Développer l'audience d'une page Facebook.
- ▲ Utiliser LinkedIn (contacts directs et indirects, recommandation, repérage).

2.5. Compétence 5 : Détection de projets en téléprospection

Durée : 3 heures - Apports pédagogiques : 1 heure

Mise en pratique : Créer un script téléphonique - 2 heures.

- ▲ Concevoir un argumentaire adapté à sa campagne.
- ▲ Organiser sa téléprospection et les relances.
- ▲ Simulation d'entretien et de traitements d'objections.

2.6. Compétence 6 : Trouver ses premiers clients en télétravail

Durée : 3 heures - Apports pédagogiques : 1 heure

Mise en pratique : Réaliser sa proposition et son plan d'action - 2 heures.

- ▲ Réaliser une proposition de services.
- ▲ Mesurer les retours et ajuster son offre.
- ▲ Préparer son plan d'action commercial post-formation.