

Développer une activité de services en télétravail

Objectifs	<ul style="list-style-type: none">› Prendre en compte et mettre en œuvre les différentes étapes nécessaires au développement commercial d'un projet de prestation de services réalisables à distance.
Public concerné	<ul style="list-style-type: none">› Travailleur indépendant ou assimilé souhaitant développer son activité afin de trouver de nouveaux clients en télétravail.
Type de formation et durée	<ul style="list-style-type: none">› 18 heures, soit :<ul style="list-style-type: none">/ 6 heures de formation à distance individualisée./ 12 heures pour les exercices pratiques et le suivi.
Prérequis	<ul style="list-style-type: none">› Pratique des logiciels Bureautiques et de la navigation Internet› Un ordinateur bénéficiant d'une connexion de type ADSL, d'une caméra et d'un micro ou d'un téléphone avec un casque d'écoute.
Moyens, méthodes pédagogiques	<ul style="list-style-type: none">› Formation à distance individualisée :<ul style="list-style-type: none">/ 8 ateliers d'une durée de 45 minutes./ Effectués par téléphone et/ou visioconférence.› Exercices de mise en pratique :<ul style="list-style-type: none">/ A la fin de chaque atelier des exercices de mise en pratique sont définis et corrigés lors de l'atelier suivant./ A tout moment, le stagiaire peut solliciter par courriel son tuteur et bénéficier ainsi de son assistance.
Evaluation	<ul style="list-style-type: none">› Sur les acquis de la formation :<ul style="list-style-type: none">/ Formative en cours de formation./ Questionnaire des acquis à l'issue de la formation.› Sur le déroulement de la formation :<ul style="list-style-type: none">/ A l'issue de la formation./ Et en différé 1 mois après.
Coût	<ul style="list-style-type: none">› 700 € nets. (Organisme de formation non assujetti à la TVA)

Contenu de la formation

Chaque projet de formation est adapté selon vos besoins.
Cette fiche est un exemple de possibles.

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

- / 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.
 - ▲ *Mise en pratique : Marketing d'un couple cible/produit et rédaction d'un pitch.*

2. Préparer l'action commerciale

- / Obtenir des informations sur un prospect et les utiliser.
- / Questions à poser pour obtenir une découverte parfaite.
- / Quelle proposition sur quels supports ?
 - ▲ *Mise en pratique : Etude de plusieurs cas « prospects ».*

3. Communiquer par email

- / Quel fichier ? Quel message ? Quelle mise en forme ?
- / Créer, diffuser et administrer une campagne de message personnalisé.
- / Analyser les retours et adapter sa diffusion.
 - ▲ *Mise en pratique : Création d'une campagne emailing sur une cible donnée.*

4. Etre présent sur le web et les réseaux sociaux

- / Améliorer son référencement naturel.
- / Développer l'audience d'une page Facebook.
- / Utiliser LinkedIn (contacts directs et indirects, recommandation, repérage).
 - ▲ *Mise en pratique : Création et diffusion de contenus sur le web et les réseaux sociaux.*

5. Détection de projets en téléprospection

- / Concevoir un argumentaire adapté à sa campagne.
- / Organiser sa téléprospection et les relances.
- / Gestion et suivi des appels.
 - ▲ *Mise en pratique : Simulation d'entretien et de traitements d'objections.*

6. Trouver ses premiers clients en télétravail

- / Réaliser une proposition de services.
- / Mesurer les retours.
- / Ajuster son offre.
 - ▲ *Mise en pratique : Réalisation de plusieurs propositions*

Intervenant

Cyril SLUCKI 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, 1^{er} réseau de télétravailleurs en France (1996).
- > Auteur du livre « Télétravail : les clefs de la réussite » (30.000 téléchargements - 2007).
- > Président de l'association CVStreet (pour les chercheurs d'emploi de longue durée - 2012).
- > Producteur de l'émission TV « Chasseurs d'emploi » (TV SUD – 2015).