

Public visé

Médiateurs généralistes en projet d'installation en exercice libéral ou déjà installés.

Besoin, enjeux

Bien vivre de son exercice en libéral suppose d'identifier et d'accéder à un marché pour lui proposer une **offre de service lisible**, qui apporte une réponse à des besoins **identifiés**.

Avant de comprendre son marché, le médiateur libéral doit se **connaître soi-même**, ses atouts et ses limites, identifier sa singularité et savoir valoriser le service qu'il est en mesure de rendre et d'incarner.

Les **compétences entrepreneuriales** à acquérir et à renforcer en tant que professionnel indépendant touchent à la fois le savoir-être, la posture, la technique commerciale, les outils de communication et l'élaboration de sa stratégie personnelle de développement.

Il est enfin indispensable qu'il analyse avec soin son **marché cible**, ses **attentes** comme ses modes de **décision**. Cette analyse est confortée par une série d'**entretiens de validation** en réseau.

Objectifs de la formation

- Définir et promouvoir sa valeur ajoutée de médiateur en posture d'indépendant
- Elaborer une stratégie commerciale et la déployer par une communication adaptée
- Développer son réseau professionnel et sa notoriété pour pérenniser son activité

Modalités pédagogiques

La formation est interactive et prévoit une alternance d'apports méthodologiques, de mise en situation, de temps réflexifs et d'appropriation pratique des outils.

Prérequis : aucun

Effectifs : 8 à 10 participants

Durée : 2 jours (14 heures)

Modalités du parcours : 1 jour en présentiel à Paris suivi de 2 demi-journées en distanciel

Tarif de la formation : 480 € TTC (400 € HT)

Tarif « coup de pouce » : 390 € TTC pour ceux qui ne bénéficient pas d'une prise en charge

Programme

Définir la proposition de valeur de son offre

- Identifier ses domaines d'aisance, prendre conscience de ses freins
- Construire son offre de service distinctive, cibler son marché
- Savoir communiquer sur sa valeur ajoutée, assumer sa singularité

S'installer en profession libérale

- Maîtriser structure d'activité, sa fiscalité, son administratif, ses tarifs
- Comprendre, intégrer la posture de l'indépendant, en identifier les atouts
- Entretenir son réseau de pairs, développer l'échange de pratique

Mettre en œuvre une stratégie commerciale gagnante

- Choisir et mettre en place ses outils de communication
- Connaître le protocole de l'entretien commercial, savoir argumenter et convaincre
- Organiser sa prospection, l'adapter à son environnement et à son tempérament

Développer son activité en entreprise au travers d'une stratégie de réseau

- Développer son réseau professionnel, faire du networking
- Utiliser les réseaux sociaux et les outils numériques

Les PLUS de la formation

- Des apports pratiques, à la fois sur les outils et la posture du médiateur exerçant en libéral
- Une mise en application directe sur le projet personnel du stagiaire
- Des échanges et regards croisés entre pairs

Intervenant

Philippe Cusson, consultant-formateur en management de l'innovation et accompagnement de créateurs d'entreprises et porteurs de projet.

Président du SYCFI de 2014 à 2017 : animation d'un syndicat et réseau professionnel d'indépendants. Cofondateur de l'association QualiPro-CFI (organisme de Qualification des Consultants-Formateurs indépendants) et secrétaire général depuis 2019.

Modalités de positionnement

En amont de la formation (10 jours avant), un questionnaire de positionnement est envoyé à chaque stagiaire, pour

- Evaluer son état de préparation vis-à-vis des compétences visées dans le cadre de la formation (le formateur pourra ajuster les apports pédagogiques)
- Recueillir ses attentes, de façon à adapter le contenu et approfondir le cas échéant certaines thématiques

Modalités d'évaluation

Évaluation des acquis et évaluation de la formation

- ✓ Des questionnaires ciblés sur certains aspects des acquis de la formation
- ✓ Des feed-back réalisés à chaud en groupe
- ✓ Une auto-évaluation des acquis à l'issue de la formation
- ✓ Le recueil des appréciations des participants à l'issue de la formation

Financement de la formation

Cette formation est éligible au Compte Personnel de Formation (CPF) dans le cas où le stagiaire s'inscrit dans le cadre d'un projet de création ou reprise d'entreprise.



Les professionnels déjà installés en libéral doivent solliciter leur Fonds d'Assurances Formation (FAF), généralement le FIF-PL <https://www.fifpl.fr/#block-professionnelliberal>.

Les salariés doivent solliciter l'Opérateur de Compétences (OPCO) de leur branche. Pour en connaître la liste, consulter ce lien : <https://travail-emploi.gouv.fr/ministere/acteurs/partenaires/opco>