



FICHE FORMATION 2025

Développer son entreprise libérale

Comment définir et vendre votre offre commerciale pour développer votre clientèle libérale.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Permettre aux professionnels libéraux de définir leur stratégie commerciale (*positionnement, cible, prix, prospection*) pour vendre leur offre de services et développer leur clientèle libérale.

Cette formation allie réflexion, analyse stratégique et plan d'actions opérationnel.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Analyser et structurer l'activité pour identifier les forces, faiblesses, opportunités et menaces ainsi que les caractéristiques clés de son secteur.
- Définir la valeur ajoutée et le positionnement de ses services : établir des prix, comprendre la concurrence et adapter sa stratégie.
- Construire une stratégie de communication et de prospection : maîtriser les outils numériques, les réseaux, la création de contenu.
- Suivre et piloter ses résultats commerciaux : déterminer ses propres indicateurs, mettre en place et suivre son tableau de bord personnalisé.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

20 places disponibles par session.

[Préinscription en ligne](#) jusqu'à 7 jours avant la date de début de la session de formation.

PUBLIC VISÉ : Professionnels libéraux installés depuis plus d'un an souhaitant développer son activité.

PRÉREQUIS

Disposer d'un ordinateur (ni tablette, ni smartphone), d'une webcam et d'une connexion Internet haut-débit.

Être à jour de ses cotisations URSSAF (attestation URSSAF de la Contribution à la Formation Professionnelle versée au FIFPL demandée pour le financement).

Modalité de validation des prérequis : QCM de positionnement et éventuel entretien préalable avec le formateur.

INTERVENANT

Philippe Petit, Formateur-consultant spécialisé dans le numérique, agent commercial
Accompagnateur d'entrepreneurs indépendants au Numérique



MODALITÉS PRATIQUES

Durée totale de la formation :

1 jour - 6 heures

Horaires : 9h30-12h30, 14h-17h

Rythme : en continu

Modalité de déroulement :

Formation Ouverte A Distance

Coût : 200€ TTC/ jour

Contact : Gestionnaire formation idf@unapl.fr
Tél 07 52 05 26 42

Accessibilité aux Personnes en situation de handicap

La formation est accessible aux personnes en situation de handicap ou orientation si besoin. [Charte d'accueil des personnes en situation de handicap](#)

Contact référent handicap : Isabelle Berthé - iberthe-idf@unapl.fr

FINANCEMENT

Formation susceptible d'être prise en charge par le FIFPL. Conditions d'éligibilité au financement FIFPL précisées sur notre site internet : [Infos pratiques Formations \(rubrique financement\)](#).

En contrepartie de ce financement, vous vous engagez à être assidu(e), à activer la caméra lors des formations en classe virtuelle (Zoom), à répondre aux demandes de l'intervenant, à signer les feuilles de présence attestant de votre participation (exigence du financeur FIFPL) ainsi que les questionnaires d'évaluation (partie intégrante de notre processus de certification Qualiopi).



FICHE FORMATION 2025

Développer son entreprise libérale

Comment définir et vendre votre offre commerciale pour développer votre clientèle libérale.

PROGRAMME & DEROULEMENT

CONTENU

Présentation du formateur et de l'ORIFFPL par la directrice de formation Mme Schirrer-Cuisance.

JOURNÉE : Réussir son développement commercial, oser le marketing (de base)

1. Analyse de l'activité

- Identification des caractéristiques clés : le contexte, le marché et la concurrence.
- Méthodes d'analyse : utilisation de la Matrice FFOM et des 5C pour évaluer les forces, faiblesses, opportunités et menaces.
- Exercice collaboratif : travail en groupes pour structurer les caractéristiques clés de chaque activité et définir un premier état des lieux stratégique.

2. Évaluation de la valeur des services

- Définir sa tarification : limites et croyances (personnelles) quant au prix de vente.
- Création d'une proposition de valeur : réflexion individuelle et partage en groupe autour des facteurs de différenciation, valorisation de sa promesse.
- Retours et échanges collectifs : ajustements des propositions suite aux échanges pour affiner les offres individuelles et renforcer l'argumentaire.

3. Stratégie de communication et de prospection

- Communiquer : sites web, réseaux sociaux, réseautage et groupes professionnels pour renforcer la visibilité.
- Prospecter : le(s) client(s) type(s), CRM et pitch(s) pour les présentations express.
- Élargir son activité, comment ? Nouveaux clients et/ou nouveaux services
- Activité de réflexion collective : brainstorming en petits groupes pour générer des idées d'amélioration et de nouveaux services.

4. Passer à l'action

- Définir correctement ses propres objectifs : méthode SMART.
- Identifier ses propres indicateurs personnels de suivi.
- Mettre en place son tableau de bord personnalisé : quelques outils.
- Élaborer son plan d'actions annuel

CONCLUSION de la journée et Questionnaire d'évaluation

MÉTHODES & SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Moyens prévus

- **Méthodes pédagogiques** : Les méthodes alternent théorie et pratique et reposent sur des méthodes expositives et actives.
- **Moyens pédagogiques** : support de cours + services en ligne de partage + webographie remis aux participants.
- **Moyens techniques** : Zoom, accessible aux personnes en situation de handicap.
- **Moyens d'encadrement** : Philippe Petit, Formateur-consultant expert issu des professions libérales, expérimenté dans l'accompagnement des indépendants à l'appropriation des outils numériques.
- **Suivi de l'exécution** : signature des feuilles d'émargement par demi-journée par les stagiaires et le formateur, Ouverture webcam et Relevé de connexions
- **Certificat de réalisation** remis.

EVALUATION

Modalités d'évaluation : Questions / réponses à l'issue de la journée.

Évaluations des acquis : Evaluation des acquis à l'oral, et QCM d'atteinte des objectifs.

Évaluation de la satisfaction : questionnaire de satisfaction et d'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation.

Évaluation de la satisfaction globale (note de 1 à 5)

A venir (nouvelle formation 2025)