

Indépendant et visible

Janvier 2026

Vous connaissez votre métier et vous souhaitez devenir freelance ?

La clé de votre succès sera votre action commerciale. Mais ce n'est pas facile : entre les méthodes miracles qui vous vendent des « baguettes magiques » et votre croyance intime qui vous fait penser que les clients arriveront sans efforts, pas facile de choisir sa voie. Cette formation vous permettra de faire le point de tous les outils à votre disposition et de créer votre propre méthode avec le soutien du groupe.

Public concerné, nombre	<ul style="list-style-type: none"> • Cette formation s'adresse à toute personne vendant ses services : qu'ils soient débutant.es ou ayant lancé son activité depuis plusieurs années mais voulant activer sa prospection • Formation en groupe de 4 à 12 personnes • La formation est ouverte à toute personne en situation du handicap dont ce dernier n'altère ni la compréhension ni le raisonnement
Prérequis, modalités et délai d'accès	<ul style="list-style-type: none"> • Prérequis : avoir un projet d'activité freelance ou l'avoir déjà lancée • Cette formation est accessible aux personnes en situation dont ce dernier n'altère ni le raisonnement ni la compréhension
Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> • Connaître tous les outils à disposition pour être visible et prospecter • Créer son propre système de prospection adapté à son activité et à son profil
Contenu de la formation	<ul style="list-style-type: none"> - Définir son offre - Définir son persona client - Les outils : <ul style="list-style-type: none"> • Le premier cercle • Les réseaux de networking • Un CRM pour quoi faire • Les réseaux sociaux • Un site internet ? • Une newsletter ? • Comment choisir - Les étapes d'une vente <ul style="list-style-type: none"> • 7 contacts ? • Pitch • Ecoute active • Closer
Modalités pédagogiques	<p>La pédagogie sera active et participative. Le stagiaire appliquera immédiatement sur son propre projet et partagera avec le reste du groupe les succès et échecs de leur parcours.</p> <p>Le support pédagogique sera adapté au site du stagiaire et sera envoyé au stagiaire par mail dans un délai de maximum 8 jours après la fin du stage.</p> <p>Formation en présentiel uniquement (Région Lilloise, lieu à préciser)</p>



13 rue François Herbo – 59310 ORCHIES
 SASU au capital de 34000 € - RCS Douai -SIREN 799 099 759
 N° formateur : 31 59 08861 59 – Certifié Qualiopi pour les formations

Compétences / Capacités professionnelles visées	Cette formation concerne la commercialisation de ses offres freelance
Durée	Hybride : 1 journée en présentiel + 3 sessions de 2 heures en visio
Dates	Journée 9h/17h : vendredi 9 janvier 2026 3 sessions de 2 h (18h-20h) en visio : 6/2, 6/3 et 10/4 2026 (jeudis)
Lieu(x)	Lieu : Cowool à Villeneuve d'Ascq
Tarif	250 € net par participant
Présentation de l'Intervenant	Isabelle Ostermann a un double cursus marketing/communication et développement de sites web avec Wordpress. Elle accompagne des PME dans leur communication digitale depuis plus de 10 ans.
Suivi de l'action	Feuilles d'émargement. L'évaluation de l'action sera validée par un test à la fin des 3 jours de formation. Suivi post formation pendant 30 jours
Evaluation de l'action	Evaluation de la formation par les stagiaires : <ul style="list-style-type: none">• à la fin de la formation• a posteriori (envoi 3 mois après la fin de la formation)

(*) Nous pouvons vous former à créer un site e-commerce sur devis. Nous contacter.

(**) Votre formation peut être prise en charge par votre OPCO ou France Travail . Nous contacter



13 rue François Herbo – 59310 ORCHIES
SASU au capital de 34000 € - RCS Douai -SIREN 799 099 759
N° formateur : 31 59 08861 59 – Certifié Qualiopi pour les formations

www.le-web-facile.fr - Contact : isabelle@le-web-facile.fr +33(0) 6 77 08 66 65