PROGRAMME DE FORMATION

Réussir comme indépendant : trouver ses clients et fixer son tarif journalier

Management, RH & Développement professionnel

RÉFÉRENCE	VERSION	ÉDITION	DOMAINE
WF-0570	V2026-006	3 novembre 2026	Management, RH & Développement professionnel

DURÉE	MODALITÉ	PROGRAMME	SANCTION
14 h	Distanciel asynchrone (e-learning)	4 modules 17 leçons	Attestation et certificat de réalisation

Objectifs pédagogiques

- Définir une offre de prestation lisible : cible, problème traité, livrables, format d'intervention.
- Calculer un tarif journalier qui couvre les charges, les jours non facturés et la rémunération visée.
- Choisir entre facturation au temps passé et au forfait, et chiffrer un forfait.
- Construire et suivre un plan de prospection combinant réseau, recommandations, contenus et plateformes.
- Conduire un entretien de découverte et rédiger une proposition commerciale.
- Défendre son tarif en négociation et fidéliser ses clients.

L'essentiel de la formation

Public visé

Consultants, freelances et cadres en transition vers l'indépendance qui doivent définir leur offre, fixer un tarif journalier qui couvre leurs coûts et leur rémunération, et trouver puis fidéliser leurs clients.

Prérequis

- Avoir une expertise professionnelle à proposer en prestation, ou un projet d'activité indépendante.
- Savoir utiliser un tableur à un niveau simple.
- Disposer d'un ordinateur avec une connexion internet.

Modalités et déroulement

Formation à distance, en ligne, à rythme libre, organisée autour d'entreprises fictives (Menuiserie Darsac, SARL artisanale de 6 salariés ; Studio Kelvane, agence de design de 12 salariés ; Épicerie Mirabelle, commerce de détail ; Les Jardins de Vauclair, association employeuse ; Lina Ferrand, consultante indépendante ; Cabinet Valmont, cabinet d'expertise comptable — entreprises fictives, données fictives). Un test de positionnement ouvre le parcours. Chaque leçon associe une vidéo d'explication, une fiche pratique à conserver et deux mises en pratique corrigées (calculs sur tableur, entretiens de vente simulés, rédactions de propositions et de messages, études de cas, décisions commerciales) ; chaque module se clôt par un atelier de synthèse corrigé, une vidéo récapitulative et un quiz. Plus de la moitié du temps est consacrée à la pratique (écritures, calculs sur tableur, cas, décisions, rédactions), le reste aux apports et aux évaluations. Accompagnement par un formateur par messagerie (réponse sous 48 h ouvrées), correction individuelle des livrables sur demande.

Méthodes pédagogiques

- Positionnement en début de parcours
- Apports en vidéo : explications et démonstrations
- Études de cas
- Exercices d'application et mises en pratique corrigées
- Production de livrables professionnels
- Atelier de synthèse en fin de module
- Quiz et QCM d'auto-évaluation
- Accompagnement et retours du formateur

Répartition du temps de formation : **20 %** théorique · **49 %** pratique · **31 %** évaluation

Moyens pédagogiques et techniques

- Plateforme de formation en ligne, accès individuel à distance
- Vidéos pédagogiques
- Fiches pratiques à conserver
- Quiz et exercices interactifs en ligne
- Correction des productions sur grille de critères
- Messagerie avec le formateur (réponse sous 48 h ouvrées)

Modalités d'évaluation

Positionnement initial (non éliminatoire) ; correction automatique ou sur grille critériée de chaque exercice ; atelier de synthèse corrigé et quiz à la fin de chaque module ; évaluation finale interne : dossier commercial d'un indépendant fictif (offre et positionnement, calcul du tarif journalier, plan de prospection d'un trimestre, proposition commerciale), corrigé sur grille, et questionnaire de 15 questions. Seuil de réussite interne : 70 % des critères. Une attestation de fin de formation précise les compétences évaluées ; aucune certification n'est délivrée.

Sanction

Une attestation de fin de formation et un certificat de réalisation sont remis au participant sous réserve de la réalisation du parcours.

Cette formation n'est pas présentée comme préparant à une certification enregistrée : elle ne comprend ni inscription ni présentation à des épreuves de certification, et n'ouvre droit à aucune délivrance de certification ni au financement par le CPF.

Modalités et délais d'accès

La demande d'inscription peut être effectuée par téléphone, par courrier électronique ou au moyen du formulaire en ligne.

Un entretien ou un questionnaire de positionnement permet de vérifier l'adéquation de la formation avec les besoins, le niveau initial et les prérequis du candidat.

L'inscription devient définitive après validation du dossier administratif, acceptation des documents contractuels et, le cas échéant, confirmation du financement.

Les accès à la plateforme sont généralement activés sous 48 à 72 heures ouvrées après validation complète du dossier.

Les formations à distance sont proposées en entrées et sorties permanentes, sous réserve des délais ou dates imposés par le financeur ou le certificateur.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Vidéos sous-titrées et transcrites, fiches pratiques, modèles et corrigés en version texte lisible par les lecteurs d'écran, tableaux et pièces comptables fournis aussi en format tableur accessible (en-têtes déclarés, sans cellule fusionnée), navigation au clavier, calculatrice autorisée, rythme libre et durée allongeable pour les exercices chronométrés. Référent handicap joignable à handicap@will-formation.com pour étudier toute adaptation (durée, supports, outils, modalités d'évaluation).

Tarif de la formation

Prix : **1 110 €**

Financement : prise en charge possible par les organismes financeurs, selon les critères d'éligibilité applicables.

Qualiopi processus certifié

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : ACTIONS DE FORMATION. Certificat QUA25070009. WILL FORMATION — Société par actions simplifiée à associé unique au capital de 30 000 € — NDA 11757059675 (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État) — SIRET 893 713 180 00014 — 01 85 09 25 99 — info@will-formation.com — www.will-formation.com

Programme détaillé

4 modules, 17 leçons — durée totale 14 h.

01 Définir son offre et son positionnement

1. Positionnement — offre, tarif et clients
2. Choisir sa cible à partir de ses compétences
3. Construire une offre packagée
4. Se présenter et prouver sa valeur
5. Atelier de synthèse — Définir son offre et son positionnement

02 Calculer et choisir son tarif

1. Compter ses jours vraiment facturables
2. Du revenu visé au tarif journalier
3. Forfait, acompte et révision des tarifs
4. Atelier de synthèse — Calculer et choisir son tarif

03 Trouver ses clients

1. Activer son réseau et les recommandations
2. Prospection directe et messages de prise de contact
3. Contenus, plateformes et suivi de la prospection
4. Atelier de synthèse — Trouver ses clients

04 Vendre, contractualiser et fidéliser

1. L'entretien de découverte
2. Rédiger une proposition commerciale
3. Défendre son tarif et fidéliser
4. Atelier de synthèse — Vendre, contractualiser et fidéliser