



Consultantes indépendantes, boostez vos négociations

 1 jour (7 heures)

 Collectif

 En ligne

Dans un monde professionnel où les inégalités persistent, notamment dans le portage salarial, il est crucial pour les consultantes indépendantes de maîtriser l'art de la négociation. Cette formation vous permettra de faire un autodiagnostic pour identifier vos problématiques et objectifs spécifiques. En surmontant le syndrome de l'imposteur et en apprenant à définir vos tarifs et défendre vos propositions commerciales, vous serez mieux armées pour négocier avec succès et faire valoir votre valeur auprès de vos clients.

Objectifs pédagogiques

- Challenger la valeur de son expertise
- Améliorer ses capacités de négociation
- Apprendre à oser : affirmer son positionnement

Les + de la formation

- Vous repartez avec votre autodiagnostic sur vos problématiques et vos objectifs
- De l'interaction, des échanges et des partages d'expérience sur un format court

Programme

Matin

- Etat des lieux : inégalités professionnelles et dans le portage salarial
- Autodiagnostic : vos problématiques et vos objectifs
- Vaincre le syndrome de l'imposteur

Déjeuner

- Formuler son principal objectif

Après-midi

- Les clés pour définir ses tarifs, défendre une proposition commerciale, négocier avec un client.
- Mise en situation





Informations supplémentaires

- **Pré requis** : Néant
- **Public** : Toute consultante ayant pour objectif d'acquérir un positionnement et un savoir-faire comportemental de consultante autonome.
- Le délai d'accès à nos formations varie en fonction de votre modalité de financement. Nous nous engageons à vous apporter une réponse sous 48h.
- **Modalités d'évaluations** : Production de livrables, évaluation de satisfaction en fin de formation.
- **Lieu** : A définir selon origine des participants.
- **Accessibilité Handicap** :
Contacter notre référente handicap
marie.dalle-molle@trajectoires-missioneo.fr
- **Horaires** : De 9h30 à 17h30 - 2 pauses matin et après-midi 1h pour le déjeuner / Le matin de 9h30 à 13h00 ou l'après-midi de 14h00 à 17h30.
- **Coût** : 900 euros TTC

Moyens pédagogiques

Les méthodes pédagogiques de la **Freeland Académie** s'appuient sur l'alliance **théorie/pratique** permettant des mises en situation animées par des **formateurs experts** dans leur domaine. Toutes nos formations comportent des **exercices corrigés** par des **e-tuteurs** qui fournissent des conseils personnalisés. Les sessions se déroulent en **classe virtuelle** et sont complétées par du **e-learning** sur notre plateforme d'apprentissage. Cela garantit une formation **accessible** et axée sur l'**application des compétences**. Un **livret de progression** est confié à chaque participant et un rapport d'activité est complété.

Moyens techniques

Ordinateur (PC ou MAC), tablette, connexion internet. Plateforme web sécurisée par identifiant et mot de passe, également compatible sur navigateur mobile (smartphones et tablettes). Le stagiaire doit également disposer d'un e-mail. **Une assistance technique** est la disposition du stagiaire par téléphone au **01 44 69 14 34** ou par mail **formation@freeland.com** du lundi au vendredi de 9H à 17H30.

