

Développer son activité de médiateur libéral

Formation professionnelle continue

Objectif de la formation

Bien vivre de son activité d'indépendant suppose d'accéder à son marché et d'y proposer une **offre de service lisible**, qui apporte une réponse à des besoins identifiés.

Or avant de comprendre son marché, le médiateur indépendant 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.

Compétences développées :

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

Conditions d'admission

- **Prérequis** : aucun
- Niveau d'entrée / sortie : aucun

Public intéressé

Des médiateurs installés ou en projet d'installation en activité libérale.

Durée : 14 heures

Modalités du parcours : 1 jour présentiel + 2 demi-journées en distanciel + Suivi individualisé

Lieu : Paris

Tarif de la formation : 600 €TTC (500 €HT + TVA)

Les PLUS de la formation :

- Des apports et des outils pratiques,
- Une mise en application directe sur le projet personnel du stagiaire
- Des échanges et regards croisés entre pairs
- Un suivi individualisé, permettant de s'engager efficacement dans son projet d'installation et/ou développement d'activité

Dates des sessions :

- Nous contacter

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

- Appréhender son modèle économique, assumer 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
- Communiquer sur les réseaux sociaux

Modalités pédagogiques

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

Le suivi individualisé se fait par des temps d'accompagnement, 1 mois et 3 mois après la formation, sur la mise en œuvre du plan d'action défini à partir du projet du stagiaire.

Qualification du formateur

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

Président du SYCFI de 2014 à 2017 : développement et animation d'un réseau professionnel d'indépendants.

Titulaire de la [Qualification RP-CFI](#) depuis octobre 2016.

Modalités de positionnement : En amont de la formation, un questionnaire de positionnement est soumis à chaque stagiaire, permettant au formateur d'adapter le contenu et d'approfondir certaines thématiques en fonction du niveau de départ vis-à-vis des compétences visées.

Modalités d'évaluation : évaluation des acquis & évaluation de la formation

- ✓ Des feed-back réalisés avec le groupe sur les mises en pratique
- ✓ Le recueil des appréciations des participants, à chaud
- ✓ Des livrables utiles au projet et une auto-évaluation des acquis 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.

https://www.moncompteformation.gouv.fr/espace-prive/html/#/formation/recherche/52194037900014_Mediateur-liberal-21/52194037900014_Mediateur-liberal-21-Paris-03



Pour les professionnels déjà installés, ils peuvent solliciter leur Fonds d'Assurances Formation, généralement le FIF-PL <https://www.fifpl.fr/#block-professionnelliberal> ou AGEFICE.

Situation de handicap

Merci de signaler au plus tôt avant la formation toute situation de handicap (ou trouble de santé invalidant) de façon à permettre la recherche d'une solution éventuelle de compensation et faciliter votre accueil le jour de la formation.

Renseignements

Pour toute précision sur cette formation, vous pouvez prendre contact :

Philippe CUSSON – pcusson@geneosis.fr – 06 89 50 62 89