

Réussir son installation et se constituer une clientèle

Programme

Durée : 7 heures

Moyens mis en œuvre :

2 traducteurs expérimentés intervenant sous forme de conférence (powerpoint + Q&R)

Formatrices : Chris Durban et Nathalie Renevier

MATIN

Réussir son installation en France

Objectifs :

- Vous aider à prendre une décision
- Vous aider à évaluer vos objectifs
- Vous aider à gérer le quotidien

1. Aspects administratifs :

- Les différents statuts juridiques (*Salariat ou indépendance; Portage et CAE ; Couveuses et pépinières d'entreprise ; SARL et EURL ; EURL ; Profession libérale*)
- Les régimes fiscaux (*Micro-social ; Spécial BNC ; Régime réel normal ou simplifié*)
- Le travail au noir

2. La gestion au quotidien :

- Devis
 - Bon de commande
 - Facturation
 - Quelques principes de droit
 - Conditions d'achat des clients
 - Conditions générales de prestation de service
 - RCP
- Q&R

APRES-MIDI

Se constituer une clientèle

Objectifs :

- Vous aider à analyser « le marché » mais surtout ses différents segments
- Vous aider à identifier des clients potentiels
- Vous aider à construire un réseau pour vous constituer une clientèle intéressante

Introduction

1. Notre perception du marché (vs celle des clients) ; les bonnes questions à poser
 2. Identifier ses points forts/faibles
 3. Qui sont vos clients potentiels? Où sont-ils ?
 4. Pourquoi se spécialiser ? (et : quelle spécialisation ?)
 5. Comment proposer ses services ?
 6. La panoplie du traducteur (l'essentiel et le reste)
 7. Tarifs : ne vous trompez pas
 8. Comment se rendre indispensable
- Q&R

