



Stratégie marketing et prospection avec la méthode GET CLIENTS NOW!™ pour traducteurs/interprètes

Organisateur : SFT Services

Responsable : Mme Lorena Sorel

Email du responsable : formation@sft-services.fr

Tél. du responsable : +33 02 53 74 50 03

Organisme de formation : déclaration d'activité enregistrée sous le n° 11 75 47042 75 auprès du Préfet de région d'Ile-de-France

Lieu : Normadie-Caen développement - 8, rue Léopold Sédar Senghor
14460 Caen (Colombelles)

Dates : 20 et 21 sept 2021 – **Horaires :** de 10h à 17h30

Durée : 2 jours à 6 heures, soit un total de 12 heures de formation

Quels sont les objectifs de la formation ?

Concevoir et construire une véritable stratégie de marketing pour mieux orienter et faciliter ses démarches de prospection

Objectif pédagogiques

Analyser ses besoins de développement commercial pour définir et formuler une stratégie marketing en adéquation avec ses besoins

- Acquérir et démontrer les connaissances et compétences nécessaires pour atteindre plus de prospects, les convertir en clients et les fidéliser
- Catégoriser et résumer son expérience et ses compétences pour se positionner avec légitimité en tant qu'expert dans son domaine
- Construire un discours adapté et échanger avec confiance et professionnalisme dans des situations de face-à-face avec des clients potentiels ou de réseautage

À qui s'adresse cette formation ?

Cette formation s'adresse à tous traducteurs-trices et/ou interprètes exerçant en profession libérale, en phase de création ou de développement de leur activité professionnelle, ainsi qu'à des étudiant·e·s ou jeunes diplômé·e·s se lançant à leur compte, et qui souhaitent : déterminer les stratégies marketing et les techniques les plus adaptées à implémenter pour assurer le développement commercial de leur activité et renforcer leurs actions de prospection ; apprendre comment prospecter de nouveaux clients ou améliorer leurs compétences en matière de prospection et de réseautage ; et gagner en confiance et en professionnalisme dans des situations de prospection ou de réseautage.

Prérequis :

Être en activité dans le domaine de la traduction ou l'interprétation.

Maitrise du français et connaissance des outils informatiques de base (navigation dans l'arborescence de l'Explorateur, manipulation des éléments d'interface, logiciel traitement de texte, etc.).

Moyens d'encadrement :

La responsable pédagogique se charge de la coordination entre les stagiaires et la formatrice. L'organisatrice de la formation se charge de l'accueil et s'assure de l'émargement et distribution des supports de cours et documents à remettre aux stagiaires.



Méthodes et moyens pédagogiques mis en œuvre :

La formation comporte une partie théorique sous forme de présentation PowerPoint et de vidéos et fiches techniques (argumentée d'exemples et qui s'appuient sur les cas particuliers des apprenants), ainsi qu'une partie pratique avec participation interactive s'appuyant sur des méthodes de pédagogie active (starter, réveil cognitif, travail en individuel, en binôme et en groupe, jeux de rôle...). Des exemples réels sont présentés de sorte à illustrer les concepts évoqués dans la partie théorique.

Cette formation implique les stagiaires en tant qu'acteurs de leur formation et non comme simple participants. Les attentes exprimées par les stagiaires permettront d'ajuster la formation en considérant leurs objectifs personnels.

La salle de formation est équipée d'un vidéoprojecteur avec système son, d'une connexion WiFi, d'un paperboard et des marqueurs.

Méthodes et moyens d'évaluation des connaissances :

Activation des connaissances par interrogation orale des participants en cours de session.

Deux questionnaires d'évaluation :

- un questionnaire en ligne à remplir quelques semaines avant le début de la formation afin de déterminer le niveau des participants et
- un deuxième questionnaire en ligne soumis aux stagiaires après la formation pour mesurer les connaissances acquises.

Sanction de la formation : À l'issue de la formation, une attestation de présence, sous format PDF, est communiquée à chaque stagiaire par voie électronique.

Chaque stagiaire est invité à répondre à un questionnaire de satisfaction en ligne sur le site de la SFT, visant à évaluer la qualité de cette formation.

La formatrice : Kathryn SMYTH

Originaire d'Irlande du Nord, Kathryn SMYTH, 48 ans, a fait toute sa carrière professionnelle en France, travaillant notamment pour quelques leaders de l'industrie française à des postes d'assistante commerciale, de responsable intelligence économique et marketing, ou encore de chargée d'affaires formation.

Installée à son compte comme traductrice technique depuis 2012, Kathryn SMYTH est également formatrice professionnelle d'adultes diplômée du Ministère du Travail. À ce titre, elle intervient auprès d'entrepreneurs indépendants, mais aussi sur des Masters de Traduction et en école d'ingénieurs, sur plusieurs thématiques : création d'entreprise et esprit entrepreneurial, stratégie marketing et prospection, négociation et entretien de vente, politique commerciale et relation client, management relationnel, gestion du temps et productivité, anglais technique et professionnel, préparation à l'embauche.

Par ailleurs, Mme SMYTH est la seule animatrice certifiée en France de la méthode américaine *Get Clients Now!*TM, une méthode qui permet aux professions libérales d'insuffler une nouvelle énergie dans leurs démarches de marketing et prospection et ainsi de garantir le développement commercial de leur activité professionnelle. Depuis 2017, Mme SMYTH a formé plus de 100 professionnels indépendants débutants et confirmés aux techniques décrites dans le livre *Get Clients Now!*TM et par le biais de la formation officielle du même nom.



Programme :

Jour 1 (6 heures)

Matin : Introduction (*Starter : World Café, ou jeu de photolangage ou similaire*)

Stratégie marketing (*Théorie, travail individuel*)

- Pourquoi définir une stratégie marketing
 - Définitions
 - Objectifs de la stratégie marketing
- Comment définir une stratégie marketing
 - Éléments déterminants dans la rédaction de sa stratégie marketing

Atelier pratique + discussion de groupe : Rédiger son propre plan de marketing (1^{ère} partie)

Après-midi : Prospection, la méthode Get Clients Now!™ (*Fiches techniques, travail individuel et en binôme/groupe*)

- Qu'est-ce que la prospection ?
- Présentation de la méthode *Get Clients Now!™*
 - Les stratégies de marketing adaptées aux services professionnels
 - Le cycle de la prospection
 - Les stratégies à employer à chaque stade du cycle de la prospection

Jour 2 (6 heures)

Matin : Prospection, la méthode Get Clients Now!™ (*Fiches techniques, travail individuel et en binôme/groupe*)

- Présentation de la méthode *Get Clients Now!™* (*suite*)
Atelier pratique : Analyser son activité sur la base de la méthode GCN
Atelier pratique + discussion de groupe : Rédiger son propre plan de marketing (2^{ème} partie)

Après-midi : Prospection, l'elevator pitch (*Fiches techniques, vidéos, travail individuel et en binôme/groupe*)

- Qu'est-ce qu'un « elevator pitch » ?
- Les éléments clés d'un elevator pitch réussi
- Dans quelles situations utiliser un elevator pitch ?

Atelier pratique + discussion de groupe : Construire ses elevator pitches prospection et networking

Conclusion