

Fiche descriptive de l'action de formation (version du 06/02/2026)

Intitulé de l'action de formation

Développer son activité de freelance dans l'IT

Objectif professionnel

Développer son activité commerciale

Objectifs opérationnels et évaluables de développement des compétences

À l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Mettre en place plusieurs des canaux d'acquisition
- Vendre des prestations.
- Développer votre réseau.
- Obtenir des recommandations.

Public visé

La formation s'adresse aux personnes ayant un projet de création, de reprise ou de développement d'une entreprise dans le domaine du conseil et de la prestation de services IT.

Prérequis

3 ans d'expérience professionnelle dans le secteur de l'informatique.

Modalités et délais d'accès

En amont de la contractualisation, un entretien téléphonique ou en visioconférence permet de :

- analyser les besoins en formation du Bénéficiaire ;
- identifier, le cas échéant, les situations de handicap et décider des adaptations nécessaires (durée, rythme, méthodes, supports pédagogiques...).

Un devis et/ou une convention ou un contrat de formation professionnelle sont ensuite adressés au Client. La période de réalisation est déterminée d'un commun accord entre le Client et le Prestataire. L'action de formation peut débuter dans un délai de 72 heures à partir de la contractualisation.

Durée

- **Durée totale** : 144 heures, sur une période de 6 mois, décomposées comme suit :
 - 52 heures à distance, sous la forme de cours vidéo en ligne, supports PDF et fiches pédagogiques (asynchrone),
 - 20 heures à distance, sous la forme de réponses sur une messagerie privée instantanée (asynchrone),
 - 72 heures à distance, sous la forme de 48 visio-conférences collectives (synchrone).

Modalités de déroulement (pédagogie), suivi et sanction

Les modalités, méthodes et outils pédagogiques sont déterminés dans le but de favoriser l'implication du bénéficiaire.

Modalité pédagogique et suivi	Formation à distance (avec des temps synchrones et asynchrones) Le suivi de l'exécution de l'action de formation est réalisé au moyen de : - pour les temps synchrones : Feuilles d'émargement co-signées électroniquement par le bénéficiaire et l'intervenant, enregistrement des visio-conférences - pour les temps asynchrones : relevés de connexion des temps de connexion en temps réel avec horaires ; durée et travaux produits par le bénéficiaire dans le cadre de la formation
Méthodes pédagogiques	Apports théoriques : Cours vidéo, supports PDF et fiches pédagogiques. Visioconférences collectives : Questions / réponses, mises en situation et partages d'expériences. Suivi individualisé Accompagnement continu via une messagerie instantanée.
Moyens et/ou outils pédagogiques	Plateforme de formation : https://ecolelilianalvarezformations.schoolmaker.co/login Accessible via des identifiants de connexion personnels remis la veille ou le matin du démarrage de la formation par email. Outil de visio-conférence (Zoom.us ou solution équivalente). Outil de messagerie instantanée (Slack ou solution équivalente). Le bénéficiaire doit disposer d'un local adapté à la formation (salle de réunion ou bureau) et être équipé d'une connexion Internet, d'un ordinateur (ou d'une tablette) disposant d'une webcam, d'un micro, et d'un des navigateurs internet suivants dans une version maintenue par les développeurs : Chrome, Firefox, Safari, et d'un accès à une adresse de messagerie électronique.
Assistance technique ou pédagogique	Pour toute assistance technique ou pédagogique, le bénéficiaire peut : - Adresser un mail à lilianalvarez.formations@gmail.com, 7j/7 24h/24. - Écrire au formateur sur la messagerie instantanée Slack 7j/7, 24h/24 - Une réponse sera apportée dans un délai de 2 jours ouvrés.
Intervenant	Lilian Alvarez, Dirigeant de Lilian Alvarez Formations, diplômé ingénieur de Télécom Saint-Étienne.
Sanction de la formation	Certificat de réalisation.

Contenu

Partie 1. Cours vidéo et fiches (durée moyenne 52 heures)

Module 1 : LinkedIn & Les plateformes de freelance – durée moyenne 5 heures

1. Réalisation du profil sur LinkedIn
2. Optimisation du référencement du profil LinkedIn

3. Automatisation d'ajout de personnes sur le profil LinkedIn
4. Réalisation du dossier de compétences & du CV
5. Rédaction du 1er post LinkedIn pour annoncer la recherche de missions
6. Réalisation et optimisation du profil sur Malt
7. Inscription sur les plateformes de freelance
8. Réponse à une offre de mission ou de CDI (forfait ou régie)
9. Réponse à une opportunité venant de Malt (ou d'une autre plateforme)

Module 2 : La prospection A à Z – durée moyenne 11 heures

1. Par où commencer la prospection ?
2. Introduction à la prospection à froid
3. Génération des listes d'entreprises avec des outils d'automatisation
4. Prospection à froid auprès des managers / Dirigeants pour trouver des missions en régie et forfait
5. Prospection à froid auprès des recruteurs / ESN / Chasseurs de tête
6. Prospection à froid auprès de nos pairs
7. Prospection à froid pour projet au forfait, Marque Blanche, Offre productive, SaaS
8. La relance d'un prospect
9. La prospection téléphonique
10. Prospection automatique avec la Growth Machine

Module 3 : Se vendre et négocier – durée moyenne 7 heures

1. Les 4 niveaux de la négociation du taux journalier
2. Introduction : vendre ses services à un dirigeant
3. La vente auprès des dirigeants/ décideurs
4. La négociation : 9 techniques
5. La vente auprès des recruteurs
6. La vente auprès des managers
7. La réponse à l'objection : "Tu manques d'expérience"
8. Le rattrapage d'un test technique raté

Module 4 : Cas de négociation – durée moyenne 11 heures

1. La vente auprès d'un manager / dirigeant
2. La vente auprès d'un recruteur
3. La négociation avec les recruteurs (techniques très avancées)
4. Conversion d'un CDI en mission freelance (jeu de rôle)
5. Signature d'un accord de confidentialité : bonne ou mauvaise idée ?
6. Séries de jeux de rôle : managers de grands groupes, CTO de petites startup & recruteurs
7. Quand on a une proposition de mission mais qu'on attend une réponse d'un autre client
8. L'augmentation de son TJM quand on se rend compte qu'on n'est pas assez cher durant un entretien client
9. Négociation en fin d'entretien entre 3 parties
10. Négociation de son prix : le cas des frais de déplacement
11. Exercice pratique : négociation de prix avec un manager
12. Les tests techniques

Module 5 : Mes anecdotes de négociation – durée moyenne 3 heures

1. Négociation : Épisode 1
2. Négociation du contrat de prestation de service : Épisode 2
3. Négociation de montée des prix avec intermédiaire : Épisode 3
4. Analyse de proposition commerciale

Module 6 : Se lancer en freelance (si vous êtes encore salarié) – durée moyenne 3 heures

1. L'état d'esprit salarié vs freelance : les différences à connaître
2. Ce que vous devez faire avant de démissionner : la checklist Complète
3. La négociation de votre départ avec votre employeur : la stratégie étape par étape
4. La négociation de la rupture conventionnelle selon une avocate spécialisée en droit du travail
5. La négociation la rupture conventionnelle selon une DRH
6. Création de micro-entreprise en live
7. Dépassement du plafond de TVA en micro-entreprise

Module 7 : Trouver son positionnement / marché pour une offre sur-mesure) – durée moyenne 3 heures

1. Le positionnement client ?
2. La méthode des 4 curseurs pour évaluer son marché
3. La détermination de sa cible client et comment remplir son emploi du temps
4. Le formulaire pour qualifier vos opportunités

Module 8 : Les contrats – durée moyenne 3 heures

1. Tout savoir sur la facturation
2. Forfait vs régie, quand utiliser l'un plutôt, que l'autre + 2 anecdotes insolites
3. Devis, factures, avoirs et bons de livraison, outil gratuit + erreurs graves à éviter
4. La négociation ses clauses de contrat selon une avocate spécialisée ?

Module 9 : La relation client – durée moyenne 3 heures

1. La réussite son début de mission ?
2. La gestion et anticiper les impayés
3. Quand et comment monter ses prix
4. Objection lors d'une renégociation de TJ (avec ou sans intermédiaire)
5. 6 principes pour éviter de planter sa relation client
6. Gestion des conflits avec un client, 5 manières de dire non
7. 7 stratégies pour vendre plus à une personne déjà cliente
8. Tous les litiges possibles avec un client et comment les gérer
9. Les 3 types de recommandations clients que vous devez exploiter

Module 10 : Gérer votre carrière – durée moyenne 3 heures

1. Apport d'affaires
2. La méthode pour lancer un SaaS ou créer une agence
3. Comment faire prospérer son argent étape par étape

Partie 2. SUIVI PAR MESSAGERIE INSTANTANEE (DUREE MOYENNE DE 20 heures)

- Réponses aux questions sur les cours
- Analyses de stratégies
- Analyse de profils sur les plateformes de freelances
- Analyse de la création de contenu

Partie 3. Session en visioconférence (durée 72 heures)

- Réponses aux questions sur les cours
- Mises en situation
- Partages d'expériences

Modalités d'évaluation

Mises en situation pendant les visio-conférences collectives complétées par :

- Réalisation des profils LinkedIn et Malt avec ajout de recommandations
- Réalisation du CV et dossier de compétences
- Mise en place d'une prospection automatisée
- Signature de contrats
- Évolution du nombre de contacts LinkedIn

Prix

4 000,00 € nets de taxes/bénéficiaire.

Indicateurs de résultats sur la thématique du développement de son activité en freelance au 31/01/2026.

Nombre de bénéficiaires formés : 421

Note de satisfaction globale des bénéficiaires : 4,68/5 sur 202 répondants

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Conformément à la réglementation, Lilian Alvarez Formations peut proposer des aménagements pour répondre aux besoins particuliers de personnes en situation de handicap (PSH) :

1. Entretien individuel pour échanger sur les caractéristiques du handicap et définir objectivement les besoins de la PSH
2. Implication de la structure ou des structures spécialisées en charge du suivi de la PSH
3. Mobilisation, le cas échéant, de la Ressource Handicap Formation régionale
4. Analyse de faisabilité du dispositif de compensation
5. Accueil au sein du parcours pédagogique selon le dispositif de compensation préalablement défini ou, le cas échéant, réorientation
6. Suivi individualisé tout au long du parcours pédagogique

Contact commercial, pédagogique, administratif et handicap

Pour toute information / inscription : Lilian Alvarez, lilianalvarez.formations@gmail.com, tél : 06 48 37 30 49.

Mentions légales : https://lilianalvarez.com/wp-content/uploads/2025/06/2.0-Mentions-Legales_lilianalvarezformations_revuavocat_10032025.pdf