

DEVELOPPER VOTRE ACTIVITE DE MEDIATEUR INDEPENDANT

Durée : 21H00

Prix : 729,17€ HT/ 875€ TTC

Au cœur du développement professionnel du médiateur libéral, comprendre et mettre en œuvre une stratégie commerciale efficace est essentiel. Outre les compétences techniques spécifiques à la médiation, il est crucial de savoir identifier précisément sa clientèle cible et de concevoir une offre de services claire et attrayante.

Notre formation de 21 heures est conçue pour vous doter des compétences pratiques et des approches nécessaires, inspirées des méthodologies commerciales éprouvées, spécifiquement adaptées au domaine de la médiation.

Les objectifs de la formation

- Articuler et valoriser votre offre de service en médiation.
- Développer une stratégie de communication efficace.
- Élargir votre réseau professionnel.

A qui s'adresse cette formation ?

Elle est destinée aux médiateurs exerçant à titre indépendant dans le secteur des entreprises, ainsi qu'à ceux envisageant de lancer leur propre activité de médiation.

Programme

Vidéos Éducatives (7 heures au total)

Objectif : Fournir des connaissances fondamentales et inspirer les participants à travers des exemples concrets et des études de cas.

Introduction et Exploration (1.5 heures)

Vidéo 1 : Présentation du secteur de la médiation indépendante

Vidéo 2 : Exploration des domaines et environnements d'intervention

Développement Professionnel (2 heures)

Vidéo 3 : Comprendre votre rôle et responsabilités de médiateur libéral

Vidéo 4 : Stratégies pour améliorer organisation et productivité

Stratégie Commerciale (3.5 heures)

Vidéo 5 : Création et valorisation de votre offre

Vidéo 6 : Techniques de ciblage de marché

Vidéo 7 : Analyse des besoins clients

Vidéo 8 : Introduction à la stratégie commerciale et plan de communication

2. Travail Personnel (7 heures au total)

Objectif : Permettre aux participants de mettre en application les concepts appris et de s'attacher à construire leur plan d'action personnalisé.

Application Pratique et Réflexion (4 heures)

Tâche 1 : Réflexion et rédaction sur la valeur ajoutée de vos services

Tâche 2 : Exercices de ciblage de marché basés sur des études de cas

Tâche 3 : Analyse de scénarios clients pour comprendre leurs besoins

Tâche 4 : Élaboration d'un draft de stratégie commerciale et plan de communication

Préparation pour les Webinaires (3 heures)

Tâche 5 : Préparation de questions et de points de discussion pour le premier webinar

Tâche 6 : Développement d'une présentation succincte de votre stratégie pour le deuxième webinar

Tâche 7 : Compilation de feedback et ajustements finaux de votre stratégie commerciale pour le troisième webinar

3. Webinaires en 3 Sessions (7 heures)

Objectif : Offrir un espace pour le feedback en direct, l'échange d'expériences, et le renforcement des compétences à travers des interactions avec les formateurs et les pairs.

Chaque webinar dure approximativement 2 heures et 20 minutes permettant un temps suffisant pour des discussions approfondies, des sessions de questions-réponses, et des ateliers pratiques.

Session 1 : Revue des stratégies d'organisation et de productivité, discussion sur les premières étapes de la création de l'offre de service.

Session 2 : Approfondissement sur le ciblage du marché et l'analyse des besoins clients, partage d'expériences et de stratégies.

Session 3 : Finalisation de la stratégie commerciale, techniques de communication efficace, gestion des tarifs, et maîtrise de la négociation.

Les points forts de la formation

Notre programme, spécialement conçu pour les médiateurs, combine des éléments pédagogiques modernes, tels que des vidéos explicatives et des exercices pratiques, permettant un apprentissage autonome et à votre rythme. Des sessions de partage sont également prévues pour favoriser l'échange d'expériences et le travail collaboratif.

Chacune de ces étapes du programme est conçue pour vous outiller avec les compétences nécessaires au développement de votre activité de médiation, en mettant l'accent sur des actions concrètes et des résultats mesurables.

Certificat

Cette formation non certifiante est non éligible au CPF.

Une attestation de formation vous sera délivrée à l'issue de la formation.

Pour votre information, cette formation est susceptible d'être financée par le FIFPL

Session SEPTEMBRE 2024

Session de formation du 23 septembre 2024 au 09 janvier 2025 (Formation 100% distanciel)

CLOTURE DES INSCRIPTIONS :

Entrée permanente jusqu'au 10 novembre 2024

Les dates des 3 Webinaires :

Session 1 le 25 novembre 2024 de 19H00 à 21H15

Session 2 le 11 décembre 2024 de 19H00 à 21H15

Session 3 : le 09 janvier 2025 de 19H00 à 21H15

