

# Programme de formation

## VALORISER SON EXPERTISE ET VIVRE DE SON ACTIVITE FREELANCE



Dates : Sur demande.

Possibilité 1 session par mois

**FREEDOM PORTAGE** est un organisme de formation certifié Qualiopi pour ses actions de formation, bilans de compétences et VAE. Son siège social est situé au 104 rue de la Liberté, 97150 Saint-Martin. L'organisme est enregistré sous le SIREN 810 131 821 et dispose du numéro de déclaration d'activité (NDA) 01973104097. Cette certification atteste de la qualité des processus mis en œuvre pour l'accompagnement des apprenants et la conformité aux exigences du référentiel national qualité.



**Lieu de la formation** : 100% à distance. La formation est réalisée en visio-conférence avec partage de documents en amont de la réalisation de l'action. Les stagiaires doivent avoir un PC avec une Webcam et une connexion suffisante afin de pouvoir suivre la formation.



**Objectif principal** : Accompagner les freelances, consultants ou managers de transition à trouver des missions. Des outils pratiques et concrets pour permettre aux participants de passer rapidement à l'action.



### INTERVENANT (ES) :

Isabelle Vitalis  
Catherine Duval  
Cécile Caruana



**Public Visé** : Demandeurs d'emploi / Personnes en Reconversion / Freelance souhaitant lancer ou développer son activité



**Durée** : 44 heures



**Tarif** : 950€



### Organisation de la formation et délai d'inscription :

100% à Distance (Horaires adaptés Hexagone et Antilles)  
Délai d'inscription 7 jours avant le début de la formation

### Prérequis :

Être à l'aise avec les outils numériques de base (email, visioconférence, bureautique)



## Programme détaillé

### **MODULE 1 : Introduction au portage salarial - 1h**

- Comprendre les principes fondamentaux du portage salarial, ses avantages et ses limites.
- Identifier ses besoins et objectifs professionnels pour intégrer le modèle du portage salarial.

### **MODULE 2 : Positionnement et développement - Positionnement et Développement (Partie 1 & 2) - 9h dont 2H d'exercices individuels et 1h de mentoring**

- Adopter une posture de réussite
- Analyser ses freins pour les contourner efficacement.
- Développer une offre claire, attractive et alignée sur les attentes du marché

### **MODULE 3 : Valoriser son parcours dans son CV - 6h dont 2h exercices et de mentoring**

- Réaliser le diagnostic de son CV actuel
- Revisiter son parcours professionnel en identifiant ses réussites et compétences clés
- Redéfinir un CV percutant pour refléter son parcours, ses aspirations et son offre
  - Découvrir les bonnes pratiques du CV de consultant et de manager de transition
  - Élaborer une version percutante de son CV adaptée à sa cible principale

### **MODULE 4 : Construire et réussir son Pitch - (Partie 1 & 2) - 6h dont 2h de mentoring et exercices"**

- Comprendre ce qu'est un bon pitch
- Apprendre à construire et structurer son pitch
- Créer différents pitch structurés et percutants adaptés à différentes situations professionnelles.
- Savoir capter l'attention et transmettre un message clair et convaincant.
- Développer des techniques pour s'adapter à chaque contexte tout en restant fidèle à son objectif.



## Programme détaillé

### **MODULE 5 : Optimiser son profil LinkedIn & Stratégie de contenu - 6H Dont 2h d'exercices et mentoring**

- Optimiser son profil LinkedIn pour maximiser sa visibilité et son attractivité.
  - Réaliser le diagnostic de son profil LinkedIn actuel
  - Découvrir et mettre en place les bonnes pratiques du profil LinkedIn de consultant et de manager de transition
- Créer et développer une stratégie de contenu engageante sur LinkedIn
  - Identifier l'utilité de créer du contenu sur LinkedIn
  - Reconnaître les types de contenu dans un tunnel de vente
  - Découvrir et mettre en place les bonnes pratiques de la création de contenu

### **MODULE 6 : Identifier les opportunités de réseautage - 3h dont 1h de mentoring**

- Comprendre comment développer et entretenir son réseau
- Identifier son réseau actuel
- Repérer les opportunités de réseautage pertinentes.
- Développer des stratégies efficaces pour construire et entretenir un réseau professionnel actif et engageant

### **MODULE 7 : Entretenir et développer son réseau LinkedIn - 3h dont 1h d'exercices collectif de mentoring**

- Appréhender son réseau LinkedIn
- Apprendre à entretenir un réseau professionnel actif et le développer
- Accroître sa visibilité et crédibilité

### **MODULE 8 : Programme Gestion Financière et Administrative 1h**

- Calcul et optimisation du TJM (Tarif Journalier Moyen) :
  - Gestion des obligations administratives

### **MODULE 9 : Trouver ses premières missions - 4h de collectif et mentoring**

- Les différentes sources pour trouver des missions, des clients
- Maîtriser sa prospection
- Assurer une activité pérenne

### **MODULE 10 : Enjeux et clés d'une proposition commerciale engageante -3h**



## Objectifs généraux :

- Comprendre le portage salarial et ses bases pratiques ses enjeux financiers.
- Définir son positionnement et construire une offre claire.
- Valoriser son parcours dans son CV.
- Construire un pitch convaincant.
- Optimiser son profil LinkedIn.
- Pouvoir démarrer une stratégie de contenu sur LinkedIn.
- Activer et développer son réseau professionnel.
- Identifier des opportunités, décrocher ses premières missions.
- Rédiger une proposition commerciale efficace.

## Méthodes et moyens pédagogiques

- 32h en sessions collectives (visio-conférence)
- 12h de mentoring collectif
- Maximum 8 stagiaires par session

## Dates et organisation de la formation :

- 4 Journées complètes : 17- 19 - 21 - 27 novembre 2025
- 6 Demi-journées : + date de soutenance
- Formation intensive organisée sur une quinzaine de jours - 4 journées complètes et 6 demi-journées + mentoring collectif – heures adaptables Hexagone / Antilles



## Modalités d'évaluation

- Évaluation continue (mises en situation, feedbacks)
- Livrables : présentation du projet en soutenance - plan d'action commercial, argumentaire
- Exercices pratiques, vidéos



## Documents remis à l'issue de la formation

- Evaluation continue des stagiaires
- Enquête de satisfaction Freedom
- Attestation de formation
- Open Badge Freedom Portage remis aux participants ayant validé les étapes clés



## Accessibilité

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Pour plus d'informations contacter notre référent handicap  
Mme Marie-Laure Sainte-Croix : 06.76.98.64.81

[ml.saintecroix@freedomportage.com](mailto:ml.saintecroix@freedomportage.com)

Pour toute information et inscription, merci de contacter Freedom Portage : Mme ODIN [angelique.odin@freedomportage.com](mailto:angelique.odin@freedomportage.com) – [contact@freedomportage.com](mailto:contact@freedomportage.com) – 0590 41 58 65 – 06 52 54 36 48