

Développer son activité de conseil en image

PUBLIC VISÉ :
CONSEILLERS EN IMAGE

PRÉ-REQUIS : +18 ANS

PARTICIPANTS : 3 A 5/SESSION

DISTANCIEL

3 MOIS

32H

de formation, dont

12h en classe virtuelle
20h en e-learning

COMPÉTENCES VISÉES :

Elaborer et suivre un plan d'actions commercial et marketing

Développer sa posture entrepreneuriale et compétences transverses

Piloter et faire grandir son business avec clarté et confiance.

MODALITÉS D'ADMISSION

Admission après entretien
en visio ou téléphonique.

HORAIRES

distanciel libre
visio 1 fois par semaine
de 12h45 à 13h45
(jour variable selon
les sessions)

SESSION

2 sessions par an :
septembre et février

INVESTISSEMENT

1490 € session oct-25
au lieu de 1800 € net de taxes

Supports pédagogiques, techniques et d'encadrement :

Apports théoriques et travaux dirigés (teachizy),
mises en situation issues de la réalité professionnelle,
quiz, ateliers ludiques, classes virtuelles Zoom, groupe
d'entraide...

Le contenu de formation est accessible
1 an après la fin de session.

Formateur

Madame Ludivine POLI, formatrice en
image et communication, diplômée d'un
Master en Commerce International,
certifiée en tant que Consultante en
Communication par la valorisation de
l'image (RNCPII), et membre de
l'Association Francophone pour l'Image
et la Posture Professionnelle (AFIPP).

MODULE 1

Développer sa posture entrepreneuriale

- Clarifier ta vision et tes objectifs
- Organiser ton temps pour avancer sans t'épuiser
- Prendre des décisions avec confiance
- Adopter un mindset qui soutient ton projet

MODULE 2

Elaborer ton plan d'actions commercial et marketing

- Faire le point sur ton activité et tes priorités
- Savoir quoi faire, et dans quel ordre
- Suivre et ajuster tes actions au bon moment
- Avancer avec une feuille de route claire

MODULE 3

Développer sa clientèle et construire son offre

- Identifier tes clients idéaux et leurs besoins
- Te démarquer grâce à ta singularité
- Créer une offre signature qui attire naturellement
- Tester et affiner tes prestations

MODULE 4

Communiquer de manière claire et attractive

- Trouver les mots qui attirent tes clients
- Pitcher ton activité avec aisance et clarté
- Définir une stratégie simple (Instagram, LinkedIn...)
- Être visible sans t'éparpiller

MODULE 5

Vendre et lever les objections selon sa cible

- Présenter tes offres avec naturel et fluidité
- Répondre aux objections avec sérénité
- Créer un parcours client simple et efficace
- Conclure des ventes en toute confiance

MODULE 6

Définir et suivre des indicateurs clés

- Suivre tes revenus et tes dépenses sereinement
- Repérer ce qui génère le plus de résultats
- Ajuster ta stratégie sans perdre ta vision
- Construire une activité qui dure



EVALUATION ET FIN DE FORMATION :

Test de positionnement d'entrée et de sortie, quiz, évaluation des acquis par le formateur.

Relevé de connexion pour le distanciel.

Remise d'un certificat de réalisation.

Evaluation à chaud et à froid.

Les actions de formation sont accessibles sous 1 mois environ à partir de la date d'inscription.

Merci de bien vouloir formuler vos besoins spécifiques concernant les modalités d'accueil et pédagogiques au moment de l'inscription.

POUR TOUTES VOS DEMANDES, veuillez contacter le centre admin@learnim.fr ou au 06 08 34 41 94.

Les sessions en présentiel répondent aux normes sanitaires en vigueur.

LEARNIM 9 rue des colonnes 75002 PARIS | SIRET 892 514 191 00022 | Capital de 1000 € | LEARNIM SARL | ludvinepoli@learnim.fr | 06 08 34 41 94 | learnim.fr

N° de déclaration d'activité 11756732475 attribué le 3 février 2021 par la Préfecture de la région IDF.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.