

Convaincre et communiquer dans son activité d'indépendant

RS5385 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	320, 310
Formacode(s)	15004, 46330, 15079
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	17/03/2021
Date d'échéance	17/03/2024

Certificateur(s)

TRAJECTOIRES MISSIONEO · SIRET : 79906965300035

TRAJECTOIRES MISSIONEO · SIRET : 79906965300027

Partenaires habilités

7 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 7 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
AEQUALIA CONSULTANTS	44824029100014	Former et organiser l'évaluation
AMALA PARIS	50208692900028	Former et organiser l'évaluation
CLIENTS-ILLIMITES	88956478700014	Former et organiser l'évaluation
ELOM AMENUDZIE	79540223900029	Former et organiser l'évaluation
FORMATIONS DE 0 A 20	89739566100027	Former et organiser l'évaluation
PZO FORMATION	89103856400011	Former et organiser l'évaluation
YGGDRASIL	83422507000046	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Ce dispositif s'adresse aux professionnels souhaitant acquérir des compétences spécifiques à l'exercice d'une activité indépendante : il permet ainsi d'attester de leur changement de posture et de l'apprentissage d'outils propres à la communication d'une offre de prestation de travailleur freelance.

A ce titre, les objectifs portés par cette certification sont les suivants :

- La mise en place d'une communication spécifique et adaptée à l'activité ;
- L'assimilation des savoir-être et du comportement d'un professionnel indépendant ;
- L'utilisation d'outils nécessaires à la vente de son offre de prestation.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Communiquer son offre en mobilisant les réseaux sociaux, en développant et en entretenant son réseau pour accroître sa visibilité professionnelle.

Présenter son offre à distance et/ou devant ses clients en initiant l'échange et en utilisant des techniques de communication orale afin d'identifier les besoins et de convaincre ses clients.

Structurer et co-construire avec son client sa mission en déployant une méthode de questionnement en identifiant les

critères de réussite (coûts, délais, qualité) et des objectifs réalisables pour instaurer une relation de confiance avec son client.

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Avoir défini son offre de services.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

Un consultant externe

Un formateur externe au parcours

Un professionnel de l'équipe interne

Base légale

Date de décision	17/03/2021
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	17/03/2024

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RS2913

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RS6523

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

https://trajectoiresmissionneo.files.wordpress.com/2020/11/brochure_convaincre_communiquer_activite_independant.pdf

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/5385/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	482
Parcours menés à terme	482
Taux d'achèvement	100 %
Période	08/2022 – 05/2024

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	450
Montant total engagé	937 912 €
Coût moyen par dossier	2 084 €

Durée moyenne	32 h
Période	07/2022 – 03/2024
France compétences	95 %
Reste à charge titulaire	4 %
France Travail	0 %
Entreprise	0 %
Compte d'engagement citoyen	0 %
OPCO	0 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.