PROGRAMME DE LA FORMATION

OBJECTIF LINKEDIN : PROSPECTION



Session 1 du 16 novembre au 18 décembre 2026

TRADUPRENEURS

Objectif LinkedIn : prospection

Votre profil LinkedIn est à jour et vous connaissez le potentiel de ce réseau social professionnel en tant qu'**outil de développement commercial (gratuit)**, mais, entre vos projets de traduction ou vos missions d'interprétation et la gestion de votre entreprise, votre recherche de clients est souvent reléguée au second plan.

Vous repérez parfois une offre, une publication ou une entreprise intéressante… mais vous ne savez pas toujours comment vérifier si cette piste est une véritable opportunité, qui contacter ni quoi écrire. Et lorsque vous vous lancez enfin, vous vous arrêtez au premier message, faute de méthode, de suivi ou simplement de temps.

Sur LinkedIn, la difficulté n'est pas de trouver des prospects, mais de **construire un processus suffisamment simple pour maintenir vos efforts dans la durée.** C'est exactement ce que nous vous proposons d'élaborer ensemble, en formation.

Un canal d'acquisition incontournable

LinkedIn est une plateforme unique qui compte 1,15 milliard d'utilisateurs dans le monde, dont 33 millions en France.

Premier canal d'acquisition des prestataires de services aux professionnels (B2B), c'est **le meilleur moyen de** :

- 🔎 Repérer des clients ou des partenaires potentiels.
- 🏅 Mettre en lumière vos compétences et votre offre.
- 🤝 Prendre contact.
- ✉️ .Augmenter le taux de réponse à vos messages.
- 👍 Vous faire recommander.

Quels résultats ?

Découvrez le témoignage de Harmonie Blondel Henderson et les résultats de sa stratégie de présence sur LinkedIn.

🟦 Votre prospection, structurée et régulière

Objectif LinkedIn : prospection

OBJECTIFS

Construire et mettre en œuvre une stratégie de prospection sur le réseau social professionnel LinkedIn.

- Identifier les différentes techniques de prospection propres à LinkedIn.
- Construire un processus manuel de prospection, de la veille au suivi.
- Définir ses critères de qualification.
- Identifier et analyser les comptes et interlocuteurs pertinents.
- Préparer une séquence de messages de prospection et de relance.
- Configurer un outil d'IA générative pour optimiser sa prospection.
- Intégrer l'IA de manière raisonnée aux étapes de veille, de qualification et de préparation des messages de prospection.

PUBLIC VISÉ

Adultes, diplômés ou non de l'enseignement supérieur, professionnels du secteur des services linguistiques, en activité ou en formation initiale.

PRÉREQUIS

- Exercer ou avoir le projet d'exercer professionnellement une activité de prestation de services linguistiques.
- Avoir un profil à jour sur LinkedIn.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Exposé théorique et démonstrations en classe virtuelle (sur Zoom).
- Mise à disposition des supports de formation sur une plateforme d'apprentissage en ligne (Teachizy).
- Échanges avec la formatrice et entre pairs à l'oral et par écrit (en classe virtuelle et sur un forum de discussion).
- Prise de rendez-vous en ligne pour un entretien individuel avec la formatrice (en visioconférence).

SUIVI & ÉVALUATION

- Évaluation et suivi individuels.
- Questionnaire de positionnement avant et après la formation.
- Retour oral et écrit sur la mise en pratique.
- Relevés d'assiduité.
- Évaluation de la formation pour mesurer la satisfaction et l'application dans le contexte professionnel.
- Attestation de formation.

Programme

🗓️ **Classe virtuelle 3 h en visioconférence**

Partie 1 : lundi 16 novembre 2026, de 10 h à 12 h

Construire son processus de prospection sur LinkedIn
Découvrir les différentes approches de prospection possibles sur LinkedIn et construire, étape par étape, un processus adapté à son activité.

- Assurer une veille pour repérer les opportunités.
- Repérer des prospects.
- Qualifier les opportunités et identifier le bon interlocuteur.
- Analyser le prospect et choisir un angle d'approche pertinent.
- Préparer ses messages, ses relances et le suivi de ses échanges.

Partie 2 : Lundi 23 novembre 2026, de 10 h à 11 h

Intégrer l'IA à son processus de prospection
Accélérer les différentes étapes de son processus de prospection grâce à l'IA, sans perdre en pertinence ni en personnalisation.

- Choisir l'outil d'IA adapté à son usage.
- Donner à l'IA une compréhension précise de son activité, de ses offres, de ses clients et de ses cibles.
- Utiliser l'IA pour structurer sa veille et repérer des opportunités.
- Analyser et qualifier plus rapidement ses prospects.
- Préparer une séquence de messages personnalisée.

Programme

✍️ **Travaux pratiques (9 h) : temps estimé réparti sur 3 semaines en asynchrone**

- Après la première partie de la classe virtuelle :
  construire son processus de prospection « manuelle » et mettre en place une routine adaptée à son activité.

  📚 **Supports pédagogiques**
  - Replay de la classe virtuelle.
  - Modèle de fichier de prospection.
  - Grille de qualification.
  - Conseil pour les messages InMail.

- Après la deuxième partie de la classe virtuelle :
  créer son propre processus de prospection assisté par l'IA (veille, qualification et séquence de messages).

  📚 **Supports pédagogiques**
  - Replay de la classe virtuelle.
  - Fiche de cadrage de son activité à transmettre à l'IA.
  - Série de prompts détaillés à personnaliser.

💡 **Consultation individuelle (1 h) : à programmer entre le 23 novembre et le 18 décembre 2026**

Retour personnalisé par écrit, discuté lors d'une consultation individuelle d'une heure avec Harmonie

Les ➕ de la formation

Une méthode progressive

Construisez d'abord un processus que vous comprenez et maîtrisez, avant d'utiliser l'IA pour l'accélérer.

Des conseils ciblés

Suivez une formation conçue spécifiquement pour des prestataires de services linguistiques. Tous nos conseils sont adaptés à votre profession et votre marché.

Une démarche individuelle

Passez à l'action en élaborant un processus de prospection qui vous ressemble et vous convient. Discutez de vos objectifs et de vos freins en consultation individuelle.



Une prospection humaine

Misez sur l'humain pour vendre vos services ; l'IA vous aide à chercher et structurer. Vous gardez la main sur la sélection des prospects, les messages envoyés et la relation.

Des modèles inspirants

Retrouvez sur la plateforme d'apprentissage en ligne tous les supports fournis, notamment des modèles et des prompts personnalisables pour gagner du temps.

Modalités

DURÉE ET FORMAT

Formation dispensée en **langue française à distance**, en visioconférence et via une plateforme de formation en ligne (Teachizy).

La formation dure **2 jours (13 h au total), réparties sur 4 semaines** :

- **3 h de formation en groupe** en classe virtuelle (visioconférence).
- **9 h de mise en pratique** en asynchrone avec des contenus et supports pédagogiques mis à disposition sur une plateforme d'apprentissage en ligne.
- **1 h d'entretien individuel** en visioconférence avec la formatrice.

Suivi administratif et pédagogique individuel par courrier électronique et via le forum de discussion de la plateforme de formation.

Maintien de l'accès à la plateforme d'apprentissage **pendant 1 mois** après la fin de la formation.

Consultation de suivi à tarif préférentiel (en option).

DATES ET LIEUX

Formation à distance.

Prochaine session
du 10 novembre au 11 décembre 2026

Classes virtuelles
- 16 novembre de 10 h à 12 h
- 23 novembre de 10 h à 11 h

Rendez-vous individuel
à réserver entre le 16 novembre et le 11 décembre 2026.

OUTILS ET MATÉRIEL NÉCESSAIRES

- Un ordinateur fixe ou portable équipé d'un système d'exploitation Windows ou Mac.
- Une caméra vidéo et des écouteurs pour participer aux classes virtuelles.
- Une connexion à internet haut-débit.

GROUPE

- Entrée en cohorte, deux fois par an.
- Groupe de **5 à 10 personnes** par session.
- Réseautage encouragé et facilité par l'accès à un forum de discussion privé sur la plateforme de formation, puis sur LinkedIn.

ACCESSIBILITÉ

Tradupreneurs facilite la formation continue des personnes en situation de handicap.

Contactez-nous pour étudier la possibilité d'une adaptation de la formation à vos besoins spécifiques.

Référente handicap :
Gaële Gagné gaele@tradupreneurs.fr

Modalités

PRIX DE LA FORMATION

400 € net de taxes (exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI).

Un **acompte de 30 %** (120 €) est à verser à la signature du contrat. Le solde (280 €), facturé le 1er jour de la formation, est à régler dans un délai d'un mois.

La formation doit être réglée en totalité avant le dernier jour du mois de son terme (date de fin).

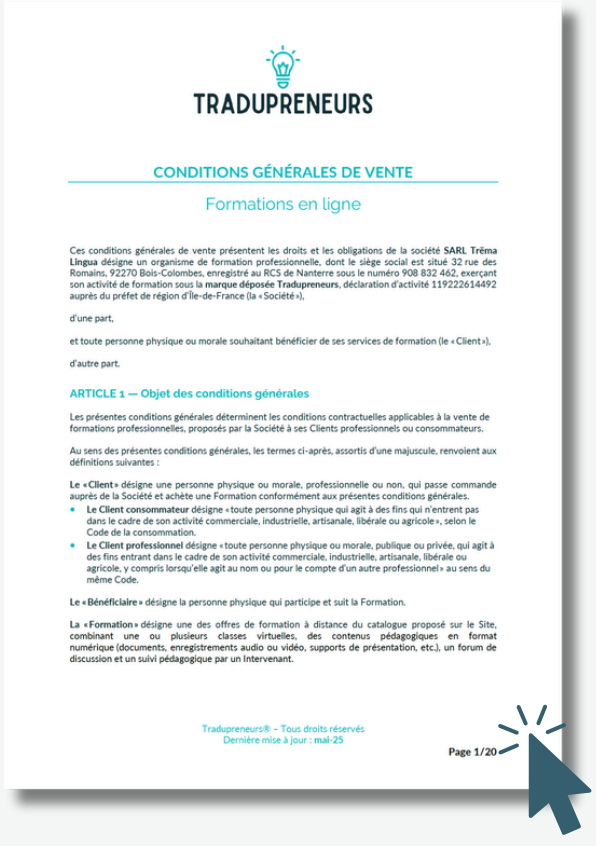
MODALITÉS D'INCRIPTION

La demande d'inscription s'effectue **au minimum 15 jours avant le début de la formation**.

Le processus d'inscription implique de remplir un **questionnaire**, afin d'analyser les attentes et besoins et de valider les prérequis éventuels. Un entretien individuel peut être organisé.

La demande d'inscription est examinée par la référente pédagogique et confirmée à la **réception du contrat ou de la convention de formation signé(e)**, selon la situation et du **règlement de l'acompte**.

CONDITIONS GÉNÉRALES



TRADUPRENEURS

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

Formations en ligne

Ces conditions générales de vente présentent les droits et les obligations de la société **SARL Trêma Lingua** désigne un organisme de formation professionnelle, dont le siège social est situé 32 rue des Romains, 92270 Bois-Colombes, enregistré au RCS de Nanterre sous le numéro 908 832 462, exerçant son activité de formation sous la **marque déposée Tradupreneurs**, déclaration d'activité 119222614492 auprès du préfet de région d'Île-de-France (la « Société »),

d'une part,

et toute personne physique ou morale souhaitant bénéficier de ses services de formation (le « Client »),

d'autre part.

ARTICLE 1 — Objet des conditions générales

Les présentes conditions générales déterminent les conditions contractuelles applicables à la vente de formations professionnelles, proposés par la Société à ses Clients professionnels ou consommateurs.

Au sens des présentes conditions générales, les termes ci-après, assortis d'une majuscule, renvoient aux définitions suivantes :

Le « Client » désigne une personne physique ou morale, professionnelle ou non, qui passe commande auprès de la Société et achète une Formation conformément aux présentes conditions générales.

- **Le Client consommateur** désigne « toute personne physique qui agit à des fins qui n'entrent pas dans le cadre de son activité commerciale, industrielle, artisanale, libérale ou agricole », selon le Code de la consommation.
- **Le Client professionnel** désigne « toute personne physique ou morale, publique ou privée, qui agit à des fins entrant dans le cadre de son activité commerciale, industrielle, artisanale, libérale ou agricole, y compris lorsqu'elle agit au nom ou pour le compte d'un autre professionnel » au sens du même Code.

Le « Bénéficiaire » désigne la personne physique qui participe et suit la Formation.

La « Formation » désigne une des offres de formation à distance du catalogue proposé sur le Site, combinant une ou plusieurs classes virtuelles, des contenus pédagogiques en format numérique (documents, enregistrements audio ou vidéo, supports de présentation, etc.), un forum de discussion et un suivi pédagogique par un Intervenant.

Tradupreneurs® – Tous droits réservés
Dernière mise à jour : mai-25

Intervenantes

FORMATRICE



Harmonie Blondel Henderson
Traductrice et cheffe de projets indépendante

Traductrice depuis 2016, Harmonie accompagne des entreprises internationales dans l'adaptation de leurs contenus au marché français. Elle intervient aussi comme cheffe de projet localisation et comme formatrice auprès des professionnels des langues.

Inscrite sur LinkedIn en 2015… elle y est restée très discrète pendant plusieurs années. En 2022, elle a décidé d'en faire un véritable outil de développement professionnel, sans pour autant passer ses journées à publier ni adopter une posture commerciale qui ne lui ressemblait pas.

Elle a progressivement optimisé son profil, clarifié son positionnement, développé son réseau et intégré LinkedIn à sa routine de communication et de prospection. Aujourd'hui, la plateforme est devenue son principal canal de visibilité et d'acquisition. Elle lui a permis de décrocher de nouvelles collaborations, de développer des relations durables avec des clients directs, de créer des partenariats et de lancer des projets avec d'autres indépendants.

La prospection de Harmonie repose sur des micro-actions régulières : observer le marché, repérer des signaux, sélectionner les opportunités, identifier les bons interlocuteurs, engager la conversation et suivre les échanges.

Elle a aussi intégré l'IA à ce processus pour accélérer la veille, structurer la qualification et préparer des séquences de messages, tout en conservant le contrôle sur les informations, les choix et la relation humaine.

C'est cette méthode concrète, progressive et réaliste, qu'elle partage dans cette formation.

harmonie@tradupreneurs.fr

harmonieblondelhenderson

Intervenantes

RÉFÉRENTE PÉDAGOGIQUE ET ADMINISTRATIVE



Gaële Gagné
Gérante de Trëma Lingua et fondatrice de Tradupreneurs

Diplômée de l'École supérieure d'interprètes et de traducteurs (ÉSIT) de Paris Sorbonne-Nouvelle et de l'Université de Toronto, Gaële exerce la traduction en libéral depuis 2005 dans le cadre de la société Trëma Lingua.

Avant de devenir traductrice, Gaële a fait des études de commerce international et conseillé des créateurs et dirigeants d'entreprise au Canada.

Outre une passion pour l'entrepreneuriat, ce parcours lui a donné des bases solides pour réussir en tant qu'indépendante ; des compétences essentielles qui, faute d'être enseignées dans les écoles de traduction, font souvent défaut aux prestataires de services linguistiques indépendants à leurs débuts (et même parfois après plusieurs années d'expérience).

Pour informer ses confrères et ses consœurs, Gaële a créé un blog dès 2012 qui est devenu Tradupreneurs, un portail de ressources et de services, et désormais un organisme de formation, sur l'entrepreneuriat pour les professionnels de la traduction.

gaele@tradupreneurs.fr
gaelegagne

Témoignages

Témoignages issus de la version précédente du programme Objectif LinkedIn (5 sessions)



Anne-Virginie Poidvin-Lerat
Traductrice depuis 2003 | anglais, néerlandais et allemand

« Je savais que LinkedIn pouvait m'aider à gagner en visibilité mais je ne savais pas vraiment comment m'y prendre. La formation "Objectif LinkedIn" a été un véritable déclic pour moi.

Grâce à cette formation, j'ai revu entièrement mon profil pour mieux mettre en valeur mon expertise, compris l'importance de publier régulièrement (et comment le faire sans y passer des heures) et pris confiance pour utiliser LinkedIn comme un vrai outil de prospection.

Je recommande chaleureusement cette formation à tous les traducteurs freelances qui veulent passer à l'action. Un grand merci à Harmonie et Gaële ! »

Eddy-Pierre Larra
Expert et traducteur de la finance durable

« Grâce à la formation Objectif LinkedIn, j'ai pu optimiser mon profil et apprendre des clés pour prospecter plus efficacement.

Je suis extrêmement satisfait de l'ensemble de la formation et la recommande sans réserve. »

Témoignages



Martina Grasel Maigret
Traductrice | anglais & allemand vers le français & portugais |

« […] Apprendre à dialoguer avec des clients potentiels avant de mettre en avant ses atouts, à faire du vrai réseautage au-delà des échanges entre collègues… voilà quelques-unes des "prises de conscience" clés que j'ai retirées de cette formation, où chaque stratégie et "mode d'emploi" est clairement expliqué et immédiatement applicable.

L'objectif ? Savoir utiliser LinkedIn pour prospecter efficacement et développer son activité avec authenticité. »

Une apprenante de la session 4
Traductrice indépendante

« La formation a parfaitement répondu à mes attentes et à mes questions.

J'en ressors avec le sentiment de savoir enfin comment utiliser LinkedIn et comment l'intégrer dans ma prospection. »



… Découvrez d'autres témoignages sur la page de la formation

Tradupreneurs en bref...

Tradupreneurs est un **portail de ressources dédié à l'entrepreneuriat en traduction**.
En plus de la page présentant cette formation,
vous trouverez sur son site les services suivants :

🎓 une offre de **formations** en catalogue, en partenariat ou à la demande

👩‍💻 un service de **consultation individuelle** pour vous accompagner

🔎 des **sources d'information** sur le secteur et le marché de la traduction

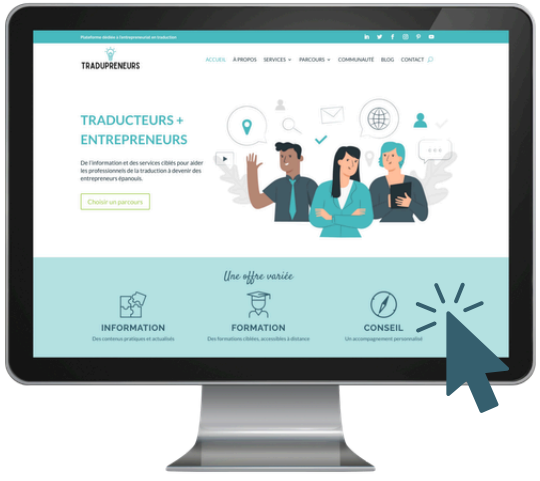
🧭 des **parcours personnalisés** pour explorer le site

✍️ un **blog** pour faire le plein d'idées

🎙️ un **podcast** pour s'inspirer

📩 une **infolettre** mensuelle pour ne rien manquer

🗂️ des **modèles de documents** à télécharger



www.tradupreneurs.fr

TRADUPRENEURS

INFORMATION + FORMATION + CONSEIL

Tradupreneurs est une marque déposée de **Trëma Lingua**, SARL à associée unique au capital de 5 000 €
SIRET 90883246200018 RCS Nanterre | Siège social 32 rue des Romains – 92270 Bois-Colombes (France)
TVA : FR 58908832462

Déclaration d'activité de formation enregistrée sous le n° 11922614492 auprès du préfet de région d'Île-de-France.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.