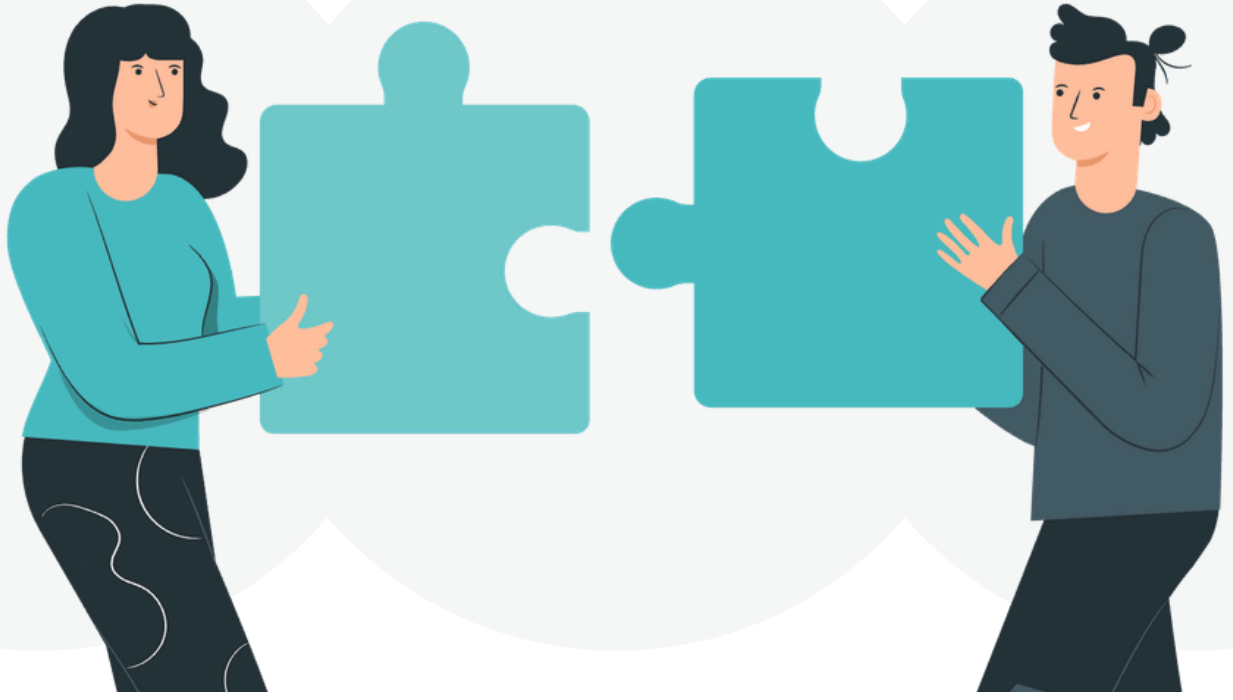
PROGRAMME DE LA FORMATION

# OPÉRATION PROSPECTION : LES CLIENTS DIRECTS



**Session 3** du 29 octobre au 11 décembre 2026

TRADUPRENEURS

# Opération prospection : les clients directs

Besoin de changement ? Envie de diversifier votre activité ?

**Passez-vous des intermédiaires !**

La plupart des prestataires de services linguistiques travaillent initialement, puis majoritairement pour des agences de traduction. Cependant, cette dépendance limite leur croissance en les maintenant dans une logique de sous-traitance, avec des marges serrées et des conditions pas toujours satisfaisantes.

Des professionnels talentueux se retrouvent ainsi prisonniers d'un modèle économique fragile, les empêchant de valoriser pleinement leur expertise. Pire encore, ils passent à côté d'opportunités de collaboration lucratives avec des entreprises et des organisations qui recherchent leurs services.

Avec cette formation, Tradupreneurs vous donne les clés de la prospection commerciale en direct. Vous apprendrez à identifier vos clients potentiels, à comprendre leurs enjeux et à adapter votre approche pour les convaincre.

En diversifiant votre portefeuille de clients, vous créez une activité plus rentable et plus épanouissante, qui valorise votre expertise.

## Pourquoi cibler des clients directs ?

- 💶 **Des tarifs plus élevés** intégrant le coût des prestations et la marge des agences.
- 🤝 **Des relations durables** basées sur des partenariats stratégiques plutôt que des missions ponctuelles.
- 🗽 **Plus de liberté** dans la gestion et l'exécution des projets, sans contraintes imposées.
- ⭐ **Une plus grande visibilité** de votre travail et des résultats obtenus pour des clients reconnus.
- 💪 **Une indépendance commerciale totale** pour maîtriser le développement de votre activité.

## Planète clients directs

Évaluez votre approche de prospection en direct en répondant aux 20 questions de notre test diagnostic.

🧩 Libérez le potentiel de croissance de votre entreprise

TRADUPRENEURS

# Opération prospection : les clients directs

## OBJECTIFS

**Élaborer une stratégie commerciale personnalisée afin de vendre ses services linguistiques à une clientèle directe** (entreprises, particuliers ou organisations hors secteur).

- Adopter la bonne posture
- Analyser le marché
- Définir son champ d'expertise
- Identifier son client idéal
- Définir et positionner son offre
- Choisir les bons canaux de communication
- Concevoir des messages efficaces et des supports adaptés
- Actionner le levier de la preuve sociale
- Organiser sa prospection
- Trouver des prospects
- Lancer et assurer le suivi d'une campagne de prospection
- Vendre sans (se) « forcer »
- Fidéliser une clientèle directe

## 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.

## MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Formatrice professionnelle expérimentée, spécialiste du sujet.
- Exposés théoriques et démonstrations en classe virtuelle (sur Zoom), enregistrés en format vidéo pour pouvoir être visionnés plusieurs fois.
- Mise à disposition de supports de formation (documents et vidéos) 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).

## SUIVI & ÉVALUATION

- Questionnaire de positionnement avant et après la formation.
- ·Messagerie et forum de discussion sur la plateforme d'apprentissage en ligne.
- ·Exercices pratiques avec compte-rendu écrit.
- Évaluation et suivi individuels
- Relevés d'assiduité.
- Évaluation de la formation pour mesurer la satisfaction et l'application dans le contexte professionnel.
- Attestation de formation.

# Programme

1

**(SE) PRÉPARER**
*Identifier et cibler une clientèle directe*

🗓️ **Classe virtuelle n° 1 (jeudi 29 octobre 2026, 10 h-12 h)**

Construisez votre radar commercial

- Adopter la bonne posture
- Définir son champ d'expertise
- Analyser le marché
- Identifier son client idéal

✍️ **Travaux pratiques (2 semaines en asynchrone : du 29 octobre au 12 novembre 2026)**

- Faire le diagnostic de sa situation (préparation, expertise, activité, marché)
- Définir le profil de son client idéal

📚 **Supports pédagogiques**

- Replay de la classe virtuelle n° 1
- Livret de formation partie 1
- Autodiagnostic de l'approche commerciale
- Guide de l'Ikigai
- Trame étude de marché + Sources d'information sur le marché
- Analyse SWOT
- Fiche profil du client idéal (PCI)

# Programme

2

**PROPOSER**
*Construire et formuler son offre pour un client direct*

🗓️ **Classe virtuelle n° 2 (jeudi 12 novembre 2026, 10 h-12 h)**

Créez une offre et un positionnement qui font mouche

- Définir et positionner son offre
- Choisir les bons canaux de communication
- Construire des messages efficaces et des supports adaptés
- Actionner le levier de la preuve sociale

✍️ **Travaux pratiques (2 semaines en asynchrone, du 12 au 26 novembre 2026)**

- Formuler sa proposition de valeur et des arguments de vente
- Définir sa stratégie tarifaire
- Optimiser son profil LinkedIn

📚 **Supports pédagogiques**

- Replay de la classe virtuelle n° 2
- Livret de formation partie 2
- La proposition de valeur
- Élaborer une stratégie de tarification – Calculatrice de taux horaire minimum
- Modèle de brand board
- Vidéo Optimiser son profil LinkedIn (Harmonie Blondel Henderson)
- Article *Convaincre par la preuve sociale*
- Messages types Demande de recommendation

# Programme

3

**PROSPECTER**

*Élaborer une stratégie pour passer à l'action*

🗓️ **Classe virtuelle n° 3 (jeudi 26 novembre 2026, 10 h-12 h)**

Organisez votre prospection pour l'insérer dans votre routine entrepreneuriale

- Prospecter méthodiquement et efficacement
- Trouver des contacts
- Se lancer et persévérer

✍️ **Travaux pratiques (2 semaines en asynchrone, du 26 novembre au 11 décembre 2026)**

- Définir des critères de qualification
- Alimenter son fichier de prospection
- Élaborer une stratégie d'approche
- Rédiger un message de prospection
- Créer son modèle de proposition commerciale

📚 **Supports pédagogiques**

- Replay de la classe virtuelle n° 3
- Livret de formation partie 3
- Modèle fichier de prospection
- Trame et scripts messages de prospection
- Conseils pour un appel prospect réussi
- Modèle de proposition commerciale

# Programme

4

**PÉRENNISER**
*Bâtir une relation de confiance dans la durée*

🗓️ **Classe virtuelle n° 4 (vendredi 11 décembre 2026, 10 h-12 h)**

Transformez vos prospects en clients fidèles

- Vendre sans (se) « forcer »
- Fidéliser une clientèle directe
- Gérer les aléas

✍️ **Travaux pratiques**

- Se préparer à répondre aux objections
- Créer son guide de brief
- Lancer une campagne de prospection
- Faire le test de positionnement final

📚 **Supports pédagogiques**

- Replay de la classe virtuelle n° 4
- Livret de formation partie 4
- Répondre aux objections
- Modèle de conditions générales à adapter
- Modèle de brief
- Méthode de segmentation ABC
- Plan d'action et fichier de suivi d'une campagne de prospection

**✓ Accès à la plateforme d'apprentissage en ligne maintenu pendant 1 mois.**
**✓ Discord des alumnis**
**✓ Consultation de suivi à tarif préférentiel (en option)**

# Les ➕ de la formation

## Un programme adapté

Choisissez un programme de formation qui adapte les concepts et les méthodes de la prospection commerciale interentreprises (B2B) au marché et aux spécificités des services linguistiques.

## Une approche progressive

Suivez un parcours progressif et structuré, partant de l'analyse de vos compétences pour définir et positionner votre offre, avant d'organiser votre approche commerciale, de la recherche de prospects à la vente, jusqu'à la fidélisation de votre clientèle.

## Des outils leviers

Utilisez des modèles et des sources d'information complémentaires pour définir une offre et une stratégie de prospection qui vous ressemblent et attirent vers vous la clientèle directe que vous visez.




## Des conseils avisés

Bénéficiez de l'expérience de votre formatrice : conseillère auprès de PME exportatrices avant de devenir traductrice indépendante au service d'une clientèle majoritairement directe, Gaële connaît parfaitement vos prospects, leurs attentes et leurs priorités.

## Des bénéfices durables

Développez des compétences commerciales solides pour identifier, convaincre et fidéliser des clients directs et faire de votre activité de services linguistiques une entreprise rentable et pérenne.

# 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 **38 heures au total, réparties sur 6 semaines** :

- **8 h de formation en groupe** (4 x 2h) en classe virtuelle, sur une application de visioconférence.
- **30 h en autonomie** (6 x 5 h) avec des exercices, corrections, contenus et supports pédagogiques mis à disposition sur une plateforme d'apprentissage en ligne.

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 dernière classe virtuelle.

## DATES ET LIEUX

Formation à distance.

**Prochaine session :**
du 29 octobre au 11 décembre 2026

**Dates et horaires des classes virtuelles :**

- 29 octobre de 10 h à 12 h
- 12 novembre de 10 h à 12 h
- 26 novembre de 10 h à 12 h
- 11 décembre de 10 h à 12 h

## GROUPE

- Entrée en cohorte, deux fois par an.
- Groupe de **5 à 15 personnes** par session.
- Réseautage encouragé et facilité par l'accès à un forum de discussion privé sur la plateforme de formation, puis à un espace alumni sur le serveur Discord de Tradupreneurs.

## 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.

## 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

**800 € net de taxes** (exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI).

Un **acompte de 30 %** (240 €) est à verser à la signature du contrat. Le solde, facturé le 1er jour de la formation, peut être réglé en 1 seule fois ou en 2 paiements mensuels sans frais.

La formation doit être réglée en totalité avant la fin de l'accès à la plateforme d'apprentissage en ligne.

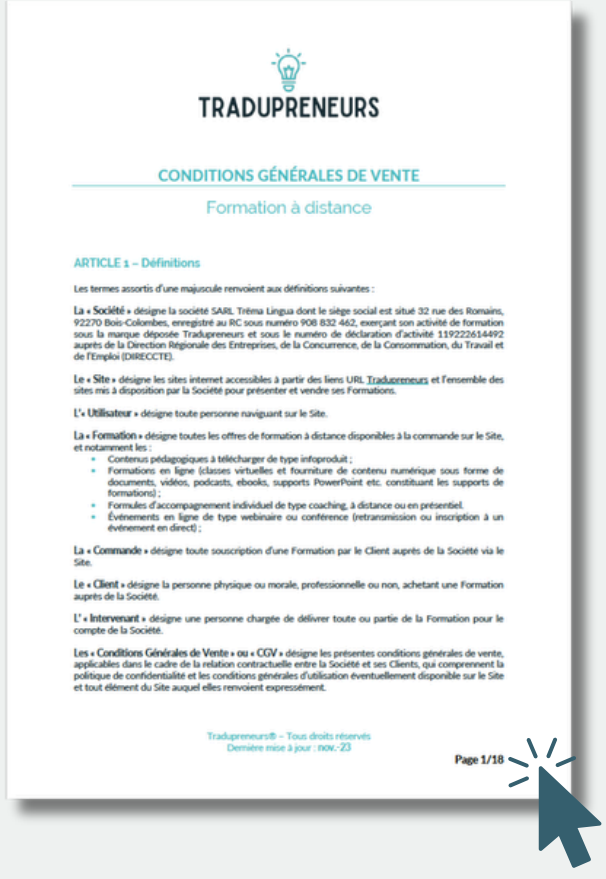
## MODALITÉS D'INCRIPTION

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

Formation à distance

ARTICLE 1 – Définitions

Les termes assortis d'une majuscule renvoient aux définitions suivantes :

**La « Société »** désigne la société SARL Trêma Lingua dont le siège social est situé 32 rue des Romains, 92270 Bois-Colombes, enregistré au RC sous numéro 908 832 462, exerçant son activité de formation sous la marque déposée Traduprenеurs et sous le numéro de déclaration d'activité 119222614492 auprès de la Direction Régionale des Entreprises, de la Concurrence, de la Consommation, du Travail et de l'Emploi (DIRECCTE).

**Le « Site »** désigne les sites internet accessibles à partir des liens URL Traduprenеurs et l'ensemble des sites mis à disposition par la Société pour présenter et vendre ses Formations.

**L'« Utilisateur »** désigne toute personne naviguant sur le Site.

**La « Formation »** désigne toutes les offres de formation à distance disponibles à la commande sur le Site, et notamment les :

- Contenus pédagogiques à télécharger de type infoproduit ;
- Formations en ligne (classes virtuelles et fourniture de contenu numérique sous forme de documents, vidéos, podcasts, ebooks, supports PowerPoint etc. constituant les supports de formations) ;
- Formules d'accompagnement individuel de type coaching, à distance ou en présentiel.
- Événements en ligne de type webinaire ou conférence (retransmission ou inscription à un événement en direct) ;

**La « Commande »** désigne toute souscription d'une Formation par le Client auprès de la Société via le Site.

**Le « Client »** désigne la personne physique ou morale, professionnelle ou non, achetant une Formation auprès de la Société.

**L' « Intervenant »** désigne une personne chargée de délivrer toute ou partie de la Formation pour le compte de la Société.

**Les « Conditions Générales de Vente » ou « CGV »** désigne les présentes conditions générales de vente, applicables dans le cadre de la relation contractuelle entre la Société et ses Clients, qui comprennent la politique de confidentialité et les conditions générales d'utilisation éventuellement disponible sur le Site et tout élément du Site auquel elles renvoient expressément.

Traduprenеurs® – Tous droits réservés
Dernière mise à jour : nov.-23

Page 1/18

# Intervenante

## FORMATRICE
## 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.

Sa société, Trëma Lingua, propose des services de traduction et de rédaction en français à des clients directs fidèles et quelques agences boutiques.

Avant de devenir traductrice, Gaële a fait des études de commerce international et conseillé des créateurs et dirigeants d'entreprises 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 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 sur l'entrepreneuriat pour les professionnels de la traduction et de l'interprétation.

gaele@tradupreneurs.fr

+33 (0)6 30 43 94 10

gaelegagne

# Témoignages



**Florie Dessalle**
Traductrice marketing ✍️ | Anglais et espagnol > français 🌍 | J'adapte v...

« Moi qui manquais de structure et d'accompagnement pour lancer mon offre et aller chercher de nouveaux clients, me voilà désormais prête à prospecter une clientèle directe !

Les différentes étapes permettent d'avancer pas à pas et de construire une stratégie, des supports, des modèles d'e-mails, un fichier de prospection… Bref, la formation est vraiment complète, et Gaële est toujours à l'écoute et hyper disponible ! »

**Jean-Christophe Brunet, BEd., BSc., M.A., MITI**
Traducteur du français vers l'anglais | Culture & Tourisme, Éducation, Se...

« Avant cette formation, le marketing était pour moi quelque chose d'ésotérique.

Cette formation m'a montré que le marketing ça s'apprend et avec les bons outils, comme ceux proposés lors des six semaines de la formation, le marketing se transforme en un domaine parfaitement maîtrisable.

J'ai maintenant beaucoup plus confiance en moi pour approcher des prospects.
Merci :) »

# Témoignages

**Mathilde Wahl**
Traductrice / Cheffe de projet Marketing $ Économie Musique c...

« La formation “Prospection clients directs” proposée par Gaële est claire et très bien structurée : Gaële nous donne toutes les clés pour prospecter sereinement.
Bienveillante et à l'écoute, ses conseils sont donnés sur-mesure et sont une véritable mine d'or.

Je recommande vivement cette formation pour toute personne qui aurait peur de se lancer pour de bon dans la prospection. »

**Anne Carnot**
Traductrice anglais > français - Aide et développement, ONG, politiqu...

« Cette formation à la prospection directe est un excellent outil pour qui veut démarrer/améliorer sa recherche de clients directs mais ne sait pas par quel bout commencer. (...)
On repart armés pour notre prospection, avec en prime la sensation de pouvoir y arriver, ce qui n'était pas forcément le cas au début de la formation 🙂 »



*... 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 à la prospection,*
*vous trouverez sur son site les services suivants :*

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

👩🏻‍💻 des **consultations individuelles**

🔎 de l'**information** à jour sur le secteur et le marché de la traduction

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

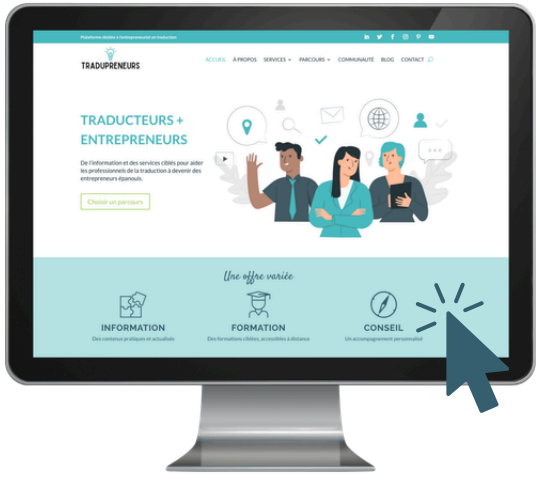
✍🏻 un **blog** pour faire le plein d'idées

🎙️ un **podcast** pour s'inspirer

☑️ des **tests** pour faire le point

🗂️ des **modèles de documents** à télécharger

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




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.