

# SOMMAIRE

## Module 1 : Trouver votre vitesse de croisière

- Aimez-vous réellement ce que vous faites ?
- Une question de tarifs
- Alignez vos services sur les attentes de vos clients
- Communiquer avec et pour votre client
- Créez des forfaits qui vous conviennent et qui raviront votre client
- Surveillez votre temps

## Module 2 : s'assurer que votre activité intéresse et attire un minimum de clients potentiels

- Votre site internet
- Les plateformes de service freelance
- Que doit-on avoir de prêt lorsque des clients potentiels font une demande ?
- Qu'apporter avec vous ?
- Les techniques d'aujourd'hui pour trouver et fidéliser de nouveaux clients

## Module 3 : promouvoir et devenir une référence

- Offrir des Alternatives
- Laisser ces produits travailler à la fidélisation de clients
- Savoir quand abandonner
- Demander à vos clients de devenir vos meilleurs référents
- Critiques et recommandations

## Module 4 : Dépanner votre Business

- Le cycle de vie de votre client
- Planifier sur le long terme
- Comment faire en sorte que vos clients restent satisfaits
- Que faire quand les clients ne sont pas sympathiques ?
- Se débarrasser des bagages excessifs
- Grandir avec votre client
- Checklist