



# **Akademia FreelancerPRO plan kursu**

# 10 TYGODNI

Szkola dla freelancerów trwa 10 tygodni – to dostatecznie dużo czasu, by krok po kroku wprowadzić wszystkie zmiany w swojej pracy.

Podczas kolejnych lekcji rozbierzemy na czynniki pierwsze wszystkie aspekty pracy freelancera:





## **TYPY OSOBOWOŚCI**

sprawdzisz, czy to, co robisz, pasuje do Twojego typu osobowości i dowiesz się, jakie profesje z Twojej branży są dla Ciebie stworzone.



## **STAN ZERO**

dzięki odpowiedzi na 10 kluczowych pytań oraz analizie zleceń określisz, w jakim punkcie jesteś i co wymaga natychmiastowej zmiany, żebyś mógł ruszyć dalej.



## **PERSONĘ KLIENTA**

określisz dokładny profil idealnego klienta i już nigdy nie będziesz miał problemu z tworzeniem tekstów reklamowych, ofert, postów na Facebooku. Zawsze będziesz wiedział, do kogo mówisz.



## **ANALIZĘ SWOT**

odnajdziesz mocne i słabe strony, zagrożenia i szanse swojego freelancerskiego biznesu.





## **CELE**

biznesowe, marketingowe, komunikacyjne – pomogę Ci znaleźć cele, które współgrają z Twoimi wartościami.



## **STRATEGIĘ FREELANCERA**

stworzysz strategię działania, która pomoże Ci zrealizować Twoje cele krótko- i długoterminowe. Krok po kroku dojdziemy od STANU ZERO do METY, na której chciałbyś się znaleźć.



## **NISZE RYNKOWE**

poznasz 6 typów nisz rynkowych, dowiesz się, jakie nisze możesz zagospodarować jako freelancer.



## **MARKĘ FREELANCERA**

dowiesz się, co wpływa na to, jak inni postrzegają Twoją markę i dlaczego Twoja konkurencja zarabia 10 razy więcej niż Ty. Poznasz 12 archetypów Junga i określisz, jaką marką chciałbyś być.



## **NARZĘDZIA DO BUDOWY MARKI**

wyберzesz takie, które najlepiej przysłużą się Twojemu biznesowi i będą dopasowane do ilości czasu, jaki możesz poświęcić.





## **CENTRUM DOWODZENIA**

dowiesz się, jakie 8 błędów popełniają freelancerzy na swoich stronach i stworzysz teksty, które sprzedają. Pokażę Ci, co musi być na stronie, żeby klient chciał współpracować właśnie z Tobą.



## **MAGIA SŁOWA NA „R”**

ta jedna rzecz, której nazwa zaczyna się na „r” to coś, czego większość freelancerów nie robi, a jeśli już – robi nieudolnie. A to rzecz, która może zdecydować, czy klient będzie chciał od Ciebie kupić już, natychmiast, czy będzie kręcił nosem i zastanawiał się nad współpracą z innymi.



## ZDOBYWANIE KLIENTÓW

opowiem Ci o blisko 40 sposobach na zdobywanie klientów – to sposoby uniwersalne dla każdej branży i bezpłatne! Pokażę Ci też, jak promować się, gdy nie masz czasu i jak sprawić, żeby to klient przychodził do Ciebie.



## KONTAKT Z KLIENTEM

dowiesz się, z jakich 26 powodów klient chce wydać u Ciebie pieniądze i jakie 4 kluczowe pytania zadać mu jeszcze zanim wycenisz zlecenie, żeby pokazać się jako profesjonalista i skosić konkurencję 😊





## USTALANIE CEN USŁUG

pokażę Ci, jak ocenić jaką wartość mają Twoje usługi dla klienta, jak go przekonać, żeby wydał kasę właśnie u Ciebie na 5 różnych sposobów. Przejdziemy całą ścieżkę nawiązywania współpracy z klientem – od pierwszego kontaktu mailowego, podczas którego zdobędziesz jego szacunek za pomocą 4 kluczowych kwestii.

**Dowiesz się**, co to są DOBRE PYTANIA, których większość freelancerów nie zadaje swoim klientom. **Zaproponujesz** klientowi różne rozwiązania jego problemu i sprawisz, że kupi u Ciebie więcej, niż zamierzał. **Stworzysz** nowy cennik usług, oparty na wartości, a nie tylko czasie pracy, a także swój własny szablon do kontaktów z klientem. Już nigdy nie będziesz pracował za grosze!



## **NEGOCJOWANIE CEN**

co zrobić, gdy klienci proszą o zniżki, jak podnosić ceny stałym klientom, jak prezentować cenę usług, żeby klient chętnie na nią przystał. Czyli innymi słowy – jak pokazać klientowi ofertę nie do odrzucenia 😊



## **NOWE ŹRÓDŁA PRZYCHODU**

pokażę Ci, jak to zrobić, żeby z jednego klienta wycisnąć jeszcze więcej. Dowiesz się, jaki JEDEN POMYSŁ może sprawić, że będą u Ciebie kupować nawet klienci, którzy do tej pory nie kupowali. Powiem Ci też, jaka jedna metoda rozliczania sprawi, że Twój biznes będzie bardziej przewidywalny i jak ją właściwie zastosować.





## **ORGANIZACJĘ PRACY**

jak pracować efektywnie, skąd wiedzieć, które zadania zlecać innym, jak przygotować się do urlopu?



## **PRZYKŁADY**

na przykładach omówimy strategię działania dla freelancerów z różnych branż: copywriting, grafika, tworzenie stron na Wordpressie, trener jogi.



## **PROBLEMY Z KLIENTAMI**

omówimy 25 konkretnych problemów, które stwarzają klienci, pokażę Ci, jak je rozwiązać.





# Grupa na FB

W grupie kursowej na FB będziemy pracować wspólnie:

- Raz w tygodniu będę do dyspozycji kursantów na żywo (transmisja wideo). W zależności od potrzeb, będą to sesje pytań i odpowiedzi, dodatkowe przykłady itp.
- Elementy mastermindowe w grupie: spotkania w większym gronie (online), omawianie sukcesów, pytania, burze mózgów.
- Praca w trybie 12-tygodniowego roku, planowanie metodą OKR.



# SPORO TEGO?

Sporo treści jak na jeden kurs, prawda? Dlatego właśnie te tematy rozłożyłam w czasie na 10 tygodni. Raz w tygodniu będziesz dostawać nowe materiały (wideo, PDF, audio), które zdążysz spokojnie przerobić do kolejnego tygodnia.

Dostaniesz także zestawy ćwiczeń do wykonania, szablony, materiały do wydruku.



ZAPISY TYLKO OD 1 DO 9 LIPCA