



# 10 astuces faciles pour dénicher votre prochain mandat à la pige

---

## INFORMER SON RÉSEAU DE CONTACTS

Dites aux gens que vous connaissez que vous êtes disponible pour de nouveaux mandats. Vos amis, votre famille, vos anciens collègues sont vos meilleurs alliés pour vous référer.

---

## PUBLIER SUR UN MÉDIA SOCIAL

Testez différentes plateformes et optimisez votre présence sur celle qui fonctionne le mieux pour vous. Publiez au moins une fois par semaine pour rester « top of mind ». Voici 5 idées de publication :

- À quoi ressemble votre horaire hebdomadaire?
  - Quel est l'un de vos défis actuels?
  - Quelle est la portée ou les résultats d'un de vos projets récents?
  - Avez-vous appris quelque chose de nouveau récemment? Partagez-le!
  - Quels sont vos plans professionnels pour le prochain mois?
- 

## PRÉPARER ET ENVOYER UN « CAPABILITIES DECK »

Dans un document présentez-vous, vos compétences, vos services et votre portfolio. Envoyer votre *capabilities deck* à une entreprise ou agence avec qui vous aimeriez vraiment travailler. Demander à être sur leur liste de pigistes.

Cette [vidéo](#) (en anglais) peut vous guider pour commencer votre *deck*.

---

## GÉRER SES LEADS

Sachez qui vous avez contacté, qui est intéressée, à qui vous avez envoyé une offre et qui sont vos clients actuels. C'est ainsi plus facile de faire des suivis et obtenir votre prochain mandat.

Pour en savoir plus, lisez mon article : [Comment la gestion de leads me permet d'avoir constamment des mandats à la pige](#)

---

## RELANCER UN LEAD À QUI VOUS AVEZ ENVOYÉ UNE OFFRE DE SERVICE

Après quelques jours ou quelques semaines, relancez les gens à qui vous avez envoyé une offre. Proposez de négocier et d'adapter l'offre à leurs besoins. Parler de vive voix peut aussi être très très pertinent ici.

## CONTACTER SES ANCIENS CLIENTS

Vos anciens clients ont aimé travailler avec vous! Alors, pourquoi ne pas leur proposer un nouveau service? Vous pouvez également vous informer de leurs besoins actuels pour proposer une offre adaptée.

Enfin, s'ils n'ont pas de mandat pour vous, vous pouvez leur demander une référence.

---

## CHERCHER DES CLIENTS POTENTIELS

Soyez actif dans votre recherche! Cherchez des entreprises avec qui vous pourriez travailler. J'aime me connecter à leur propriétaire ou responsable de création sur LinkedIn. En temps et lieu, vous pourrez les contacter... à moins que ce soit eux qui vous contactent d'abord!

---

## PLANIFIER UNE RENCONTRE AVEC AUTRE TRAVAILLEUR AUTONOME

Pourquoi ne pas prendre contact avec un autre travailleur autonome qui offre un service complémentaire? Vous pourrez ainsi vous référer l'un à l'autre lors de prochains mandats.

---

## FAIRE DU RÉSEAUTAGE

Profitez de formations, de congrès ou simplement d'activités sociales pour discuter avec des gens que vous connaissez peu et ainsi renforcer vos liens avec eux. Mon astuce : le réseautage c'est comme se faire des amis. On ne fait pas que parler de soi, on apprend à connaître l'autre!

Vous pouvez aussi demander à un collègue ou un client de vous présenter à une nouvelle personne. Ou vous lancer et discuter avec une toute nouvelle personne.

---

## FAIRE DU DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES EN CONTINU

Pour avoir du succès en continu et ne jamais manquer de mandats, faites du développement des affaires chaque semaine. Ne tenez pas les périodes occupées pour acquises. En étant constant, ces 10 astuces pour dénicher votre prochain mandat vous permettront d'avoir continuellement des projets sur la table.