

EXERCICE #1

La poignée de bonbons

Liste toutes les tâches que tu accomplis en ce moment dans un projet. Si tu veux, tu peux donner une *twist* différente à cet exercice en listant tous les services de ton offre de services, ou tous les types de clientèles. Bref, le but c'est de trouver les "bonbons" que tu n'aimes pas vraiment.

Mets un ❤️ à côté de ton bonbon préféré.

Pistes de réflexion :

- C'est la tâche que tu aimes le plus faire. Si tu ne pouvais que faire une tâche, ce serait celle que tu choisirais.
- C'est la tâche que tu trouves la plus facile (et qui peut apparaître difficile pour d'autres personnes)

Mets un ✖️ à côté du bonbon que t'aimes le moins.

Pistes de réflexion :

- Si tu n'avais pas peur de manquer de travail ou d'argent, tu n'accepterais pas d'accomplir cette tâche.
- C'est une tâche qui te vide d'énergie. Tu te sens épuisé•e après l'avoir accomplie.

EXERCICE #2

Ta douce moitié idéale

Le but n'est pas de tout de suite lister des noms de personnes à contacter, mais juste d'activer ton radar, autant pour découvrir de nouvelles personnes que pour te faire découvrir comme collaborateur ou collaboratrice potentielle.

Ton bonbon préféré

Tu aimerais qu'on te découvre pour les tâches/expertise suivantes :

Ce que tu aimes moins

Tu aimerais trouver quelqu'un pour accomplir les tâches suivantes :

Idées d'actions à réaliser ou à planifier pour activer ton radar :

- Assure-toi que ta bio sur tes réseaux sociaux mettent bien en avant ton expertise pour laquelle tu veux être découvert•e
- Assure-toi que tu as une page ou une mention sur ton site Web pour présenter ton expertise et que ce soit clair que tu es ouvert•e à collaborer
- Sois ouvert•e à la discussion! Mentionne régulièrement que tu veux rencontrer de nouvelles personnes pour des collaboration. Quelques idées :
 - Par messagerie sur tes réseaux sociaux
 - En ouvrant des plages horaire pour des cafés virtuels
 - Par courriel
 - Via un formulaire sur ton site Web
- Consulte régulièrement les groupes professionnels pour voir si quelqu'un ne rechercherait pas à collaborer avec quelqu'un comme toi
- Fais le premier pas! Si tu vois une personne ou une entreprise qui gagnerait à collaborer avec toi, n'hésite pas à la contacter, ne sait-on jamais.

EXERCICE #3

Une base solide

La communication “interne”

Votre moyen de communication de prédilection (*courriel, texto, questionnaire de tâche, messenger, etc*) :

Votre horaire de travail respectif :

La communication “externe”

Qui communique avec le ou la cliente, et de quelle façon? :

Est-ce que le ou la cliente est au courant de votre collaboration, ou si l'un•e de vous travaille en *white label*? :

La planification et la gestion de projet

Allez-vous monter un document commun pour la soumission ou si vous présentez vos offres séparément?

Votre logiciel utilisé pour la gestion de projet, s'il y a lieu :

Qui s'occupe de mettre à jour le logiciel de gestion de projet? :

Est-ce que l'un•e de vous a des vacances ou indisponibilités à venir qui pourraient impacter votre projet? :

La rémunération

Facturez-vous votre client•e chacun•e de votre côté, ou si vous mettez votre facture en commun?

Demandez-vous un acompte avant de commencer? Si oui, comment ça fonctionne?

Facturez-vous tout•e deux les taxes, si applicable?

Il n'y a pas de mauvaises réponses!
L'important c'est de s'assurer qu'on est sur la même longueur d'onde dès le départ.