

# Développer son activité Professionnelle



Programme 2024 version février 2024

## Préambule

Après la formation professionnalisante et la réussite à l'examen, les futurs praticiens en massage, réflexologie ou toutes autres activités dans le bien-être, créent leur entreprise individuelle. Parfois ils rencontrent des difficultés à faire fructifier leur activités. L'objectif est d'acquérir un nouveau regard sur sa posture d'entrepreneur et mieux connaître la réglementation de l'activité libérale.

## Pourquoi ce thème ?

J'ai pu observer dans mon expérience de formatrice depuis 12 ans et de mon activité professionnelle depuis 22 ans, les difficultés, pour certains praticiens, à développer leur clientèle, se positionner en tant que chef d'entreprise et faire connaître leur activité sur le marché. De part mon implication bénévole dans le conseil d'administration de la FFMBE, j'ai rencontré des individus ayant des compétences dans ce domaine. Ces observations et ces rencontres m'ont amené à demander à un professionnel de la communication d'intervenir pour partager, transmettre ses compétences et donner des clés concrètes directement applicables pour que chacun puisse booster son entreprise et s'épanouir dans son activité professionnelle.

## Public concerné :

Ouvert à toute personne installée professionnellement dans le domaine du bien-être soit tout entrepreneur exerçant dans le domaine du bien être.

## Pré-requis :

Cette formation nécessite d'être installé professionnellement dans une activité indépendante quel que soit votre statut juridique.

## Détails des objectifs spécifiques et contenus abordés :

Objectif global de cette formation :

« **Développer son activité professionnelle et maîtriser son installation professionnelle** » et pour cela, acquérir les capacités suivantes :

- Acquérir Les réflexes fondamentaux d'une bonne communication
- Identifier les points forts et les points faibles de ma stratégie commerciale

« **Acquérir les réflexes fondamentaux d'une bonne communication** » et pour cela acquérir les compétences suivantes :

- Développer sa visibilité
- Développer sa notoriété
- Développer sa popularité
- Exercer dans le respect des réglementations

« **Identifier les points forts et les points faibles de ma stratégie commerciale** » et pour cela, acquérir les compétences de

- Marketing par la proposition de valeur
- Prospection commerciale méthode Caron

## **Contenus abordés :**

### **En amont de la formation :**

Le formateur va vous contacter pour identifier vos besoins pour bien développer votre activité.

### **Parmi les points abordés pendant la formation :**

La gestion du fichier contact / client et le RGPD

Les grandes règles du référencement naturel en 2024

Optimiser sa fiche d'entreprise sur Google en 2024

Vente et réservation en ligne

Communiquer via la presse

Rappel des règles et obligations comptables et déclaratoires en 2024

Rappel des droits en formation continue en 2024

Utilisation légale de la musique dans un cadre professionnel

## **Moyens pédagogiques, techniques et d'accompagnement :**

Les séances de formation se font dans une salle lumineuse (lumière naturelle) équipée d'assises, et tables adaptées pour prise de notes, d'un double tableau blanc, paper board et d'un vidéo projecteur permettant aussi bien l'enseignement théorique que les nombreuses mises en situation pratique et ludiques après démonstration ainsi que des échanges sous formes de questions réponses.

Les supports de formation remis aux stagiaires sont imprimés sur papier format A4 (le choix de la police utilisée et sa taille 14 rend la lecture accessible au plus grand nombre et notamment aux personnes dyslexiques ou malvoyantes).

Les supports comprennent des fiches techniques permettant de retrouver des repères en lien avec les cours théoriques dispensés et les différents exercices pratiqués durant la formation.

Pour assurer un suivi personnalisé, la formation est limitée à 8 stagiaires et est supervisée par une co-animation entre Eloïse Mercier réflexologue, praticienne en massage bien-être et qigong tuina également formée à différentes pratiques complémentaires qui bénéficie d'une expertise dans le domaine du toucher avec une expérience de près de 20 ans en tant que chef d'entreprise.

(CV complet disponible sur le site [www.reflexo-vitale.fr](http://www.reflexo-vitale.fr)).

Et **François Cordier**, spécialiste de la communication, qui accompagne depuis plus 15 ans les praticiens et thérapeutes. En charge de la communication de plusieurs fédérations (FFMBE, FFR...) et centres de formation, il est au cœur des évolutions des professions du bien-être et des médecines complémentaires, et permet à chaque stagiaire, lors des formations qu'il anime, de se projeter dans son futur métier, d'en mesurer les enjeux et d'en redéfinir les perspectives. Il partage avec vous toute son expérience, celles des professionnels qu'il accompagne, les traquenards à éviter comme les bonnes idées à s'approprier.

Notre organisme s'engage en faveur de l'égalité des chances et de la diversité

En cas de besoin nous pouvons mettre en œuvre les adaptations ou aménagements de la formation afin de compenser une situation de handicap pour vous permettre de participer à la formation dans les meilleurs conditions.

## **Moyens de suivi et d'évaluation :**

Des feuilles de présences signées par les stagiaires et la formatrice, et par demi-journées, permettent de justifier de l'exécution de la formation.

L'évaluation se déploie tout au long de la formation ce qui permet d'identifier les acquis des stagiaires, leurs compétences et d'adapter les exercices pour atteindre les objectifs. En cours de formation, l'évaluation se fait :

Oralement et est coproduite avec les stagiaires. Cet aspect a une fonction pédagogique en soi car pouvoir reconnaître ses avancées, ses acquisitions, favorise l'intégration de nouvelles aptitudes.

Et aussi pratiquement, par la mise en œuvre en duo ou en grand groupe des exercices proposés, entre stagiaires, ce qui permet de mesurer compréhension et degré d'acquisition de chacun.

Un quizz vous sera proposé en fin de journée.

A l'issue de la formation, une évaluation écrite de la formation est demandée aux stagiaires à visée d'amélioration continue des prestations et, l'attestation individuelle de formation établie, par l'organisme de formation, comporte une évaluation des acquis.

## **Modalités pratiques de la formation et délai d'accès:**

**Durée:** 7 heures réparties sur 1 jour

Les dates dépendent de la session choisie elles sont indiquées dans le contrat ou la convention et également consultables sur le site [www.reflexo.vitale.fr](http://www.reflexo.vitale.fr)

### **Conditions financières :**

<i>Frais pédagogiques :</i>	<i>Tarif par jour</i>	<i>Soit tarif HT* pour la durée de la formation</i>	<i>Mention particulière</i>
Libéraux	150 €	150 €	* Exonération de TVA au titre de
			l'Art 261-4-4° du TGI

**Horaire :** 9h00 - 12h30 et 14h -17h30

**Lieu :** 138 rue du stade 83140 Six fours les plages

**Délais d'accès :** L'inscription est réputée acquise lorsque, le dossier d'inscription complet est reçu soit: Demande d'inscription complétée et signée avec tous les éléments demandés ainsi que le contrat ou la convention signée.

Les demandes d'inscription peuvent être envoyées jusqu'à 5 jours ouvrés avant le début de la formation.

**Contact et référent handicap :** ***Pour vous inscrire ou pour de plus amples informations et pendant la durée de la formation, vous pouvez vous adresser à :***

Eloïse Mercier

Tel : 06 66 26 48 84 - Mail : [em.reflexo.vitale@gmail.com](mailto:em.reflexo.vitale@gmail.com)

**Organisme de formation :** EI - Eloïse Mercier 138 rue du stade 83140 Six fours les plages

N° de siret: 448 427 047 000 31 Code APE : 85.59B

Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 93830596883 auprès du préfet de la région Sud - PACA.