

Installation, comm' & marketing

A DESTINATION DES PROFESSIONNELS DU BIEN-ÊTRE / 14 heures et +



FORMATION EN DISTANCIEL | E.LEARNING

Au rugby, quand un essai est marqué, il faut le transformer ! Praticiens, futurs praticiens, votre savoir-faire est acquis, mais il vous reste maintenant à le transformer en une réussite tant commerciale qu'humaine. Cette formation vous apporte les notions clés pour « passer en mode Pro ».

Accessibilité

La formation s'adresse aux stagiaires et certifiés (IFJS et autres écoles) porteurs d'un projet de prestations en massage assis / massage bien-être.

Présentation

Les futurs praticiens passent par des étapes connues lors du développement de leur activité professionnelle. Bien souvent, ces étapes ne sont pas clairement identifiées et ne peuvent donc être correctement anticipées. Or, à chaque étape, le futur praticien doit faire des choix qui engagent sa réussite ou son échec.

Cette formation à distance vise précisément à permettre aux futurs praticiens d'envisager avec sérénité leur installation professionnelle et le développement commercial de leur activité.



Objectifs

- Pouvoir appréhender les étapes du développement d'un projet.
- Acquérir les connaissances essentielles afin de réaliser les bons choix administratifs et commerciaux.
- Pouvoir préparer et appliquer un plan de communication.
- Accéder aux retours d'expérience de praticiens chevronnés.

Pédagogie

- L'apprenant suit un parcours de formation comprenant :
 - des cours et ateliers vidéos accompagnés de powerpoints,
 - des tutoriels et des modèles réutilisables,
 - des propositions d'exercices,
 - des interviews de professionnels,
 - des questionnaires d'autoévaluation.

Contenu

- **Création et gestion**
 - Les questions préalables à la création d'une activité (étude de marché, cumul d'activités, environnement commercial, cadre familial...).
 - L'état d'esprit du créateur d'entreprise (les différentes postures : l'entrepreneur, le communicant, le commercial).
 - Travailler seul ou en collaboration, en réseau : les notions essentielles.
 - Choisir un cadre pour exercer son activité, panorama des possibilités, avantages et inconvénients de chacune.
 - Les différents régimes et formes juridiques, avantages et inconvénients.
 - Les démarches et obligations légales (déclaration d'activité, compte bancaire, assurance, comptabilité...).
 - Les règles et formulaires de gestion et de commerce.
- **Communication commerciale**
 - Connaissances et outils pour construire son identité professionnelle (approche marketing en lien avec sa personnalité, identité commerciale, identité graphique).
 - Connaissances et méthodologie pour construire et organiser sa communication commerciale (contacter, rassurer, motiver, fidéliser sa clientèle).
 - Connaître et choisir les outils de sa communication commerciale (communication verbale, supports papier, outils du web, réseaux, vidéo...).
 - Notions de communication publicitaire, événementielle, avec la presse.

A l'issue de la formation, le stagiaire reçoit une **Attestation d'e-formation en Installation, communication & marketing**.

Formateur

François Cordier mutualise depuis 2010 l'expérience de terrain des praticiens certifiés dont il accompagne, en tant que chargé de communication free-lance, le développement commercial. François est également le créateur du blog **en-mode-pro.fr**, sur lequel il partage, sous forme d'articles et d'interviews vidéos, des conseils de communication et l'expérience professionnelle des praticiens et thérapeutes.

Tarifs 2020 nets

- Individuel : **330 €**
- Formation continue : **510 €**